Роберт Коннел

Быки, Медведи и МИЛЛИОНЕРЫ

хроники биржевых сражений

ittrade

SHOUT
SHARE
IT

- Быки, медведи и миллионеры
  -
  - Вступительное слово
  - Предисловие редактора
  - ПРЕДИСЛОВИЕ
  - ОТ АВТОРА
  - БЛАГОДАРНОСТИ
  - ВВЕДЕНИЕ
  - ГЛАВА 1 Рассказ о себе
  - ГЛАВА 2 Председатель Джек
  - ГЛАВА 3 Человек–ракета
  - ГЛАВА 4 Мудрость Соломона
  - ГЛАВА 5 Полет на спине носорога
  - ГЛАВА 6 Биржевая торговля ему к лицу
  - ГЛАВА 7 Переиграть любого?
  - ГЛАВА 8 Крючок леска и грузило
  - ГЛАВА 9 Видеть значит верить
  - ГЛАВА 10 Взгляд с моста
  - ГЛАВА 11 Сделки по Драммонду
  - ГЛАВА 12 Австрийский фокусник дома?
  - ГЛАВА 13 Учитесь учиться
  - ГЛАВА 14 Госпожа Удача
  - ГЛАВА 15 Вернувшийся
  - ГЛАВА 16 Запад Эдема
  - ГЛАВА 17 Преимущество Тома
  - ГЛАВА 18 Трудные времена и проигрыш
  - ГЛАВА 19 Мама сказала, бывают и такие дни
  - ГЛАВА 20 Фьючерсы и опционы
  - Об авторе

Быки, медведи и миллионеры

Эта книга предоставляет читателю широкий обзор психологического устройства трейдеров–победителей, рассказывая истории их жизни. Автор позволяет нам окинуть изумленным взглядом душу и разум ведущих биржевых спекулянтов.

Люди, здесь описываемые, живут в безжалостном мире, где миллионы долларов почти мгновенно меняют своих владельцев. Эта книга о том, как они достигли такого уровня и что поддерживает их на плаву. Если вы трейдер или намереваетесь стать таковым, вам понравятся эти рассказы, дающие возможность заглянуть вглубь настоящего биржевика. Вы узнаете, почему самые лучшие и умные любят торговать на бирже и как они постоянно оттачивают свои конкурентные преимущества.

Для тех, кто хочет на практике испытать трудности торгового мира, книга предоставляет нетленный и занимательный способ получения подлинных откровений.

Предназначена для широкого круга читателей, интересующихся психологией успеха и тонкостями биржевых операций.

Хроники биржевых сражений

Роберт Коппел

Вступительное слово

Дорогие друзья!

Перед вами замечательная книга, рассказывающая о том, как люди становились трейдерами и управляющими крупными фондами. Какие взлеты и падения они переживали, где находили силы и черпали вдохновенье для новых побед! Какого труда это все стоило и стоило ли вообще.

Работа успешного управляющего активами на рынке сравнима с искусством музыканта, тонко чувствующего невидимую руку дирижера — рынка. Прочтя книгу, понимаешь, что легких денег не бывает. И те, кто добился успеха — не просто везунчики, а профессионалы, обладающие большими знаниями, опытом и колоссальным самообладанием. Расходуя силы, время и деньги, каждый из них, подобно известному музыканту или мастеру боевых искусств, годами оттачивал свое мастерство, прежде чем стать очередным человеком–легендой.

Но как быть, если у тебя нет времени на кропотливое изучение всех хитростей, нет желания платить за опыт из своего кармана, и в то же время хочется получить нечто большее, чем просто процент по банковскому вкладу? Тогда лучше передать свои средства в управление тем, кто прошел жесткий отбор в такой агрессивной среде, как фондовый рынок и на деле доказал свое право называться профессионалом.

Компания «Ан Ти Инвест» поможет вам сохранить и приумножить деньги. Мы инвестируем средства наших клиентов на российском и мировом финансовых рынках. В зависимости от вашего стремления получить прибыль и склонности к риску мы подберем вам наиболее подходящую для вас инвестиционную стратегию. Перечень стратегий управления вашим счетом разнообразен: от консервативной, безрисковой до агрессивной, использующей всю мощь современных финансовых инструментов.

Компания «Ай Ти Инвест» предлагает вашему вниманию стратегии инвестирования средств в российский и иностранные срочные рынки. Опционы на индексы и акции позволяют расширить палитру традиционного инвестирования в акции и облигации. Возможности, которые предоставляет срочный рынок позволяют строить структурированные продукты, обладающие исключительными формами кривых риск–доходность. Здесь можно получить все — от вложений с заранее определенным риском, до инвестиций с доходностью, которая может показаться фантастической даже для рынка акций.

Итак, вперед! Удача любит смелых.

Максим Парфенов,
Доверительный управляющий
ЗАО «Инвестиционная компания «Ай Ти Инвест»

Предисловие редактора

Задумывались ли вы когда–либо, что нужно для того, чтобы быть успешным трейдером? Каково это–поставить все на подъем или падение рынка? Что чувствуешь, когда зарабатываешь или теряешь в мгновение ока целое состояние. Какова волшебная формула успешной торговли на рынке. Книга «Быки, медведи и миллионеры» — это книга, которая расскажет все о стиле жизни трейдеров, сверху донизу, от фантастических триумфов до горьких поражений, от хаоса до дисциплины, а также о выученных в промежутках между этими крайностями, уроках.

Нерафинированная, неприглаженная, лишенная цензуры, книга «Быки, медведи и миллионеры» подобно операционному залу биржи рассказывает истории нескольких ведущих мировых трейдеров, рассказанные автору в личных интервью. Своими собственными словами эти мужчины и женщины описывают, каково это — работать в театре торговых действий, где пульсирующий адреналин, крайне возбужденные выкрики и толкающиеся, пихающиеся тела образуют наэлектризованную энергетическую смесь, подпитывающую неистовые покупки и продажи, называемые словом «рынок».

Искусно проведенные автором и опытным трейдером Робертом Коппелом интервью открывают самые сокровенные желания трейдеров, их сильные и слабые стороны, а также качества, которые они должны развить в себе, чтобы выжить — и процветать — в этой самой закрытой и состязательной области. Вы прочитаете о несметных состояниях и жалкой бедности, о поразительных испытаниях для тела и уникальных навыках, которые, вопреки вашим ожиданиям, могут помочь человеку преуспеть на рынке.

Эти интервью дают удивительную возможность взглянуть на коллективную психологию, которая управляет этой группой миллионеров и потенциальных миллионеров, заставляя их спекулировать не только на рынках, но, в буквальном смысле слова, на самих себе. Их каждодневными врагами являются эмоции, раскаяние, паника, страх, жадность и обида. Их ключи к успеху — это дисциплина, целеустремленность и уверенность. Попробуйте проникнуть в головы

председателя Чикагской товарной биржи, который, будучи спортсменом и трейдером, указывает на сильное желание выиграть как на пожизненный фактор своей мотивации;

владельца клиринговой компании, чей партнер однажды взял в заложники нечестного брокера и приковал его к кровати —

картина прямо из голливудского фильма;

«восстановившегося», который рассказывает о том, каково это. потерять все, и высказывает свое мнение, что «заключение сделок на товарном рынке и брак — это два очень непростых сценария»;

бывшего фокусника, чьи жонглерские навыки служат ему прекрасную службу в операционном зале биржи, где «значение имеет не реальность, а ее восприятие»:

математика, который во время торговой сессии выделяет время для того, чтобы играть сонаты Бетховена на фортепиано «Бехштейн», потому что «это очень помогает сбросить груз обыденности и снять дневной стресс»;

Книга «Быки, медведи и миллионеры» предоставляет редкую возможность краешком глаза заглянуть в головы мировых трейдеров, а также в ту область, в которой они пытаются доминировать.

Если вы трейдер, то эти интервью покажутся вам занимательными и проницательными, вы найдете здесь много параллелей со своей собственной жизнью, бесценных подсказок и стратегий для достижения успеха.

Если вы никогда раньше не заключали сделок, но заинтересовались этим миром и его игроками, эта книга как никакая другая разоблачит перед вами драму и восторг биржевой торговли, оставив вас в раздумьях о том. каким трейдером вы могли бы стать!

ПРЕДИСЛОВИЕ

Жену редко просят написать предисловие к книге мужа. Поэтому, выполняя эту задачу, я чувствую особенность своего положения. В течение более 20лет, которые мы прожили вместе, мы играли против требовательной (как с психологической, так и с физической точки зрения) жизни трейдера. Какая–то часть этой жизни была похожа на волшебный отпуск на роскошной яхте. Но были и такие периоды, когда казалось, что мы вычерпываем воду из дырявой шлюпки и пытаемся отойти от скал, борясь за свое финансовое и эмоциональное выживание. Я прошла через все это вместе с Бобом, который продолжал оставаться минером интуиции, «картогрофом» для других участников рынка в одном из самых коварных и вознаграждающих занятий, которое только можно себе представить. Его личный, подлинный, жизненный опыт и непрекращающееся интеллектуальное притяжение к рынку позволило ему провести читателя на арену торгов, где представлена примечательная группа трейдеров, которые вспоминают прошлые битвы и подготовку к ним, стратегии сражений, нанесенные или полученные раны, силу, обретенную от новых знаний, постоянное возвращение в драку.

Я знала Боба, когда он был быком, медведем и миллионером, а также на всех переходных стадиях. Как показывают эти выдающиеся интервью, не существует силы, способной быстро превратить неопытного трейдера в борца с быками, в охотника на медведей, или даже в миллионера. Это постоянный процесс закалки, который захватывает тебя целиком и может в мгновение ока превратить костюм от Армаии обратно в пару джинсов. Эта книга исследует характеры, стили и человеческие качества, которые делают этих законченных игроков уникально приспособленными для маневрирования в вулканоподобной среде. Это непрекращающийся процесс обучения, выковывания навыков, смелости и смирения, человеческая драма шекспировского размаха.

Подобно пилигримам Чосера, ни один из них не похож на другого, но все связаны общим делом. Их происхождение и пути к профессии также различны и удивительны, как и рынки, на которых они заключают сделки в качестве биржевых брокеров или управляющих миллиардами хедж–фондов — с точностью хирургов, работающих на головном мозге, в комбинации с бульдожьей хваткой. «Человек–ракета» сквозь годы проносит интерес к астрономии, наблюдению за звездами и черными дырами рынка. В деятельности другого трейдера проявляется

волшебное умение жонглера. Спорт широко представлен по всему спектру–теннисист общеамериканского уровня, который по–прежнему верит в то, что только упорными тренировками можно добиться успеха и выиграть, профессионал в игре в сквош, звезда баскетбола «Финала четырех», боксер — обладатель «Золотых перчаток», профессиональный танцор, который соединял силу и изящество в качестве председателя одной из ведущих финансовых бирж мира. Здесь также представлены ученые и художники, что видно из истории математика–музыканта, который проводит время на скамье перед пианино, играя сонаты Бетховена.

Эти обычные и, в то же время, необычные мужчины и женщины, которые подробно рассказывают о своем продолжающемся открытии самих себя, пришли из всевозможных областей общественно–экономической жизни. Один, с итальянским именем, является единственным афро–американцем, торгующим в муравейнике евродолларового рынка. Эти рассказы наполнены их личными, с трудом доставшимися им истинами о преследованиях и сражениях, которые ведутся в столь неуместном для войны облачении, как пиджак. Эта книга (рассказчик проверил это на себе) вселит в читателя уверенность персонажей в своих силах и своей способности преуспеть в одной из самых жестких игр.

— Мара Коппел

ОТ АВТОРА

Операционные залы мировых финансовых бирж — это человеческая комедия высокой драмы и низкопробных оплошностей. Это замкнутый, иногда необъяснимый мир тайных выражений и агрессивных физических денежных сигналов. Для непосвященного это чуждое, не поддающееся расшифровке многомиллионное пространство пульсирующих тел и крайне возбужденных криков, где эмоции и стиль жизни так же переменчивы, как быстро меняющиеся цены. Этот мир скоростей и реакций, подпитываемых страхом и жадностью, часто основывается на суевериях, неврозах и жажде жить экстравагантно и рискованно.

В этом мире действует коллективная психология, где, как уже было сказано, на один квадратный дюйм приходится больше миллионеров, чем где–либо еще в мире: шумная, задыхающаяся страсть к зарабатыванию денег, к накоплению прибылей, подобно тому, как вьюга наметает снежные сугробы, к превосходству над соперниками хотя бы на одну ступень там, где различие между успехом и провалом измеряется в наносекундах.

При помоши ряда интервью и никогда ранее не печатавшихся «рассказов о сражениях», читателя приглашают испытать внутреннюю работу этого изумительного, малоизвестного мира неопытных и просвещенных спекулянтов и управляющих денежными средствами, которые стоят на передовой системы прямого контакта продавца и покупателя, базирующейся на способности думать, смелости и правильном выборе времени.

Я считаю, что книга «Быки, медведи и миллионеры» уникальна своим внутренним прямолинейным освещением театра торговых действий, в котором я принимал участие в качестве игрока в течение 18 лет, а также в качестве коллеги многих из наиболее важных отраслевых фигур. Я действительно робею писать об отрасли, которую я узнал и оценил за ее утонченную комедийность и сложность.

Именно в этом ключе я прошу читателя рассматривать «Быков, медведей и миллионеров», как неотразимую человеческую драму о торговых кампаниях и психологических сражениях, в которых трудно принимать участие, но в которых иногда выигрываешь. Я уверен, что эти рассказы содержат уроки для всех нас по эмоциональной нестабильности, принятии рисков, смелости, дисциплинированности и выживанию, а зачастую — иронический взгляд на внутреннюю борьбу, которая бушует внутри каждого из нас, чтобы достичь победы на поле

брани личного успеха.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я хочу поблагодарить всех трейдеров, которые щедро делились со мной своими идеями и передовым опытом заключения сделок. Это: Арлин Буш, Соломон Коэн. Уильям «Тоби» Крэйбл, Майк Девер, Скотт Фостер, Брайан Джиндофф. Дэвид Гордон, Том Гроссман, Дэвид Лэнсбург, Джерри Леттерман, Робин Меш, Тим МакОлифф, Энджело Рейнольде. Лэрри Розенберг, Джек Сэнднер, Томас Шэнкс, Маршалл Штайн и Деннис Уайнманн.

Особо я хочу поблагодарить своего друга и делового партнера Говарда Эбелла просто за то. что он такой, какой есть, хотя, в порядке извинения, я слишком часто упрекаю его за «циничное» (но безупречно точное) восприятие событий и людей. Также благодарю Мару Коппел. чьи интеллектуальная строгость и сильный характер послужили мне примером и вдохновили меня.

Эта книга не является художественным вымыслом. Имена, персонажи и события, описываемые в ней, не являются продуктом авторского воображения. Любое сходство с реальными событиями или людьми, ныне здравствующими или умершими, абсолютно не случайно. Именно своим читателям я должен быть больше всего благодарен за то. что в своих любезных письмах и отзывах они постоянно напоминают мне об этом. Они делают всю мою работу стоящей затраченных на нее усилий.

ВВЕДЕНИЕ

В конце 1980–х журналист по имени Ричард Бэн Крэмер начал опрашивать шестерых претендентов на Белый Дом, чтобы пролить свет на занимательный и непростой вопрос, который, безусловно, стар, как наша республика: «Как все–таки обычные люди обретают ту комбинацию амбиций, выносливости и просто бессовестности, чтобы стать настоящими кандидатами?»

Когда в 1992 году плод трудов Крэмера, книга «Что для этого нужно», была опубликована, она получила почти общемировой отклик и признание, а также титул «Книга года» от журнала «Тайм».

Сходным образом, позднее Роберт Коппел изложил ряд еще более древних вопросов — вопросов о трейдерах и заключении сделок, которые являются такими же фундаментальными и древними, как самые ранние базары цивилизации. Почему, например, мужчины и женщины решают стать трейдерами? Рождаются ли люди лучшими трейдерами или становятся ими? Являются ли они непогрешимыми, непобедимыми и/или неуязвимыми? Существует ли надежная формула успеха при заключении сделок? Ответы на эти и многие другие вопросы можно найти в этой книге «Быки, медведи и миллионеры: хроники биржевых сражений», которая, по сути своей, представляет из себя «Что для этого нужно» Боба Коппела.

В начале этой работы Коппел называет операционный зал Чикагской товарной биржи «закрытым с информационной точки зрения заведением». По его рассказам, когда он впервые осмелился зайти на биржу, «на бирже существовал неписаный закон, по которому трейдеры не давали и не спрашивали совета…» Не обращая внимания на подобное устройство вещей, не по годам развитый будущий автор начал с того, что взял себе за правило каждый день говорить с самыми знаменитыми трейдерами Чикагской товарной биржи — с «титанами», как он их называет, чтобы получить ключи к тому, как ему отточить свои навыки заключения сделок. Спустя двадцать лет и после написания еще четырех книг, Коппел по–прежнему обладает профессиональной сноровкой. В то время как его вселенная значительно расширилась, он по–прежнему может распознать титана с первого взгляда, независимо от того, происходит ли это в Чикаго. Нью–Йорке, Лондоне или где–либо еще. И до настоящего времени он продолжает задавать именно те вопросы, которые побуждают этих знаменитых трейдеров раскрыться с совершенно неожиданной стороны, рассказать о том, что они

делают и как именно они это делают.

Да, Коппел уже ходил по этой дороге. С соавтором, другом и деловым партнером Говардом Эбеллом. он написал «Внутреннюю сторону биржевых сделок» (1993 год) и «Внешнюю сторону биржевых сделок» (1993 год). Его первая самостоятельная работа «Интуитивный трейдер» вышла в 2003 году. На этот раз он поднимает целину, где 19 трейдеров, среди которых и сам автор, рассказывают свои личные истории в форме ответов на его проницательные вопросы.

Собранные Коппелом на этот раз сливки общества так же разнообразны, как современные финансовые рынки. В книге существуют биржевые брокеры, торгующие за свой счет, топ–трейдеры, руководители фондов и даже управляющая 50 другими трейдерами, которая сама когда–то была опционным трейдером. Некоторые заключают сделки с ценными бумагами, другие — с фьючерсами, третьи — с опционами, четвертые — со всем вышеперечисленным. Если отбросить эти различия, они поразительно похожи. Независимо от того, получили ли они ученые степени или дипломы высшей школы, все они умны, проворны и очень открыты новому образу мысли и свежим идеям. У многих хорошо развиты логические и математические способности, способности к решению задач и, по крайней мере, двое из них являются хорошими музыкантами. Почти все занимались тем или иным видом спорта и большинство в нем преуспело. На самом деле они были достаточно конкурентоспособны, чтобы выигрывать чемпионаты по боксу, баскетболу, теннису и даже бальным танцам.

В большей степени, чем что–либо еще. эта книга — о неприятностях и провалах и. в конечном и юг е. о спасении.

Сегодня или вчера, практически каждый из этих быков, медведей и миллионеров совершал провальные ошибки, зачастую осуществлял действительно головокружительные падения. Несмотря на то, что некоторые из этих рассказов откровенно душераздирающи, а некоторые из персонажей теряли фактически все, что имели, эти трейдеры ни на секунду не сдавались, никогда не задумывались об отступлении с поля боя, о том, чтобы присоединиться к прихлебателям, «подобно престарелым боксерам, зенит славы которых уже позади», по выражению Коппела, «довольствующимся переживанием ушедших мгновений славы».

Это увлекательное чтение для всех, кто хочет заняться инвестированием, писать о нем или торговать на финансовых рынках. По существу, эти интервью сводятся к ряду проницательных, вносящих свежую струю, и зачастую

неуважительных комментариев от первого лица по поводу одного из самых передовых, бурных и восхитительных периодов в истории современных финансов.

— Т.Эрик «Рик» Килколлин

Президент и Глава Чикагской товарной биржи

ГЛАВА 1 Рассказ о себе

Рамки жизни сужаются или расширяются пропорционально смелости человека.

Анаис Нин

В 1976 году я, исполненный аморфным желанием «достичь успеха», переехал в Чикаго. До этого мы с женой–художницей жили в маленькой деревне в Беркшире, где мы писали сценарии для фильмов, которые, словно магниты, притягивали к себе извещения об отказах. Наша совместная жизнь являла собой комедийный телесериал, состоявший из искусства, литературы и ворчания по поводу нехватки денег. За два года до этого мой младший брат переехал в Чикаго, где стал работать в области финансов в качестве товарного брокера. Стремительный рост на рынке свинины в мгновение ока превратил его в миллионера.

Элэн, серьезный, деловой человек, вскоре пригласил меня, оплатив все мои расходы, засвидетельствовать столь кардинальные перемены в его стиле жизни. Год назад он жил в квартире с одной спальней рядом с железной дорогой; когда я приехал навестить его, он обустроился в Хайлэнд парк, одном из самых дорогих пригородов Чикаго. В самом тщательном стиле Северного Берега, окна дома выходили на бассейн, теннисный корт и гараж, до отказа

забитый шикарными автомобилями. Конечно, там была и красавица–жена, которая обожала ходить по магазинам, и покорная, внимательная прислуга, представляющая собой все континенты, за исключением Антарктиды. Ради забавы, по его просьбе, я провел с ним день на работе, наблюдая за действиями в операционном зале.

По моему первому впечатлению операционный зал напоминал Большой Барьерный Риф, настоящее калейдоскопическое нарастание деятельности, где трейдеры, сотрудники биржи и посыльные, одетые в одежду особых цветов агрессивных неоновых оттенков, в зависимости от рода их деятельности, сновали туда–сюда с целеустремленностью сперматозоидов, представляя собой насыщенную, замкнутую сексуальную среду, где выживают только самые приспособленные формы жизни.

Середина 70–х была периодом расцвета рынков Чикаго. Даже Первая Леди могла сорвать куш! Обшее настроение можно было бы выразить с помощью корпоративного девиза клиринговой компании, принадлежавшей председателю Чикагской товарной

биржи: «Свободные рынки для свободных людей». Атмосфера в операционном зале была сильно напряженной, пронизанной постоянным электрическим током. Каждое изменение значения цены давало тебе ощущение, возникающее, когда переключаешь передачи новенького «Порше Тарга».

Для трейдера каждая минута была подобна решающей игре в ежегодном чемпионате по бейсболу, состоящем из семи игр. Вы буквально кончиками пальцев могли ощутить напряжение и заряженность. Вы могли вдохнуть разливающийся в воздухе пикантный аромат денег, подобный аромату свежесваренного кофе.

Еще одно из первых впечатлений, которое выделяется на фоне остальных — это особое братство, существовавшее среди трейдеров. У них были бандитские прозвища: «Джек–Кадиллак». «Блеск меча», «Тощий», который весил около 450 фунтов, «Граф» и «Огурец». Парень из юго–западной части Чикаго, который сделал состояние на польских маринованных огурцах, и как ра˚, зарабатывал следующее на рынках крупного рогатого скота и свиней. Он был похож на Аттилу со спортивными часами «Ролекс» и в ботинках «Лучиз».

Три месяца спустя мы с женой переехали в Чикаго. Я попался на крючок. Я почуял соблазнительность и чудесность этого мира. Я был готов, хотел, но был неспособен.

В то время для того, чтобы начать заключать сделки, не нужно было иметь много денег. Мой брат одолжил мне 10 000 долларов, которых, как он мне наказал, мне должно было хватить не только в качестве капитала для спекуляций, но и для покрытия моих насущных потребностей на целый год. Сначала заключение сделок на рынке показалось мне очень сложным. Прошло три месяца, прежде чем настал мой первый выигрышный день. Шесть месяцев спустя я все потерял и Элэн сказал мне в одну из редких минут раздражения, что я полный «неудачник», что он не будет в этом участвовать, и что я должен подумать о том, как самостоятельно из этого выпутаться.

Мотивация является ключевым фактором при заключении сделок и откровение моего брата, безусловно, стало для меня серьезным стимулом для того, чтобы изменить все к лучшему. Я договорился с президентом клиринговой компании, с которой я работал, чтобы он позволил мне продолжать заключать сделки до тех пор, пока сальдо на моем счету не станет дебетовым. Я начал более активно, чем в предшествующих месяцах, заключать сделки и начал уделять пристальное внимание тому, что делали лучшие трейдеры в операционном зале. Я взял себе за правило каждый день говорить с трейдерами из элиты, которые были наделены

статусом титанов, чтобы выяснить, что мне нужно делать, чтобы усовершенствовать свои действия. Теперь это звучит довольно банально, но в 1976 году на бирже существовал неписаный закон о том, что трейдеры не давали и не просили совета у других членов. В то время операционный зал биржи был закрытым с информационной точки зрения заведением.

Сначала я работал только по одному–двум контрактам (которые подобны акциям), в течение относительно короткого периода времени я уже занимался сотнями, а через пару лет у меня были предельные позиции — самые большие размеры позиций, допустимые по Федеральному закону. Короче говоря, теперь я становился игроком. У меня все получалось и я это знал — так же. как и все остальные.

К 40 годам я заработал миллионы на рынке и чувствовал себя неуязвимым, довольно обычное, хотя и фатальное чувство, гнездящееся в душах трейдеров. В душе я был королем города, царем горы. Я был похож на того старика, который жил на горе

Святой Елены до извержения вулкана. Он также отказывался уехать с горы, будучи абсолютно уверенным, что извержения не будет. Конечно, ведь ученые и эксперты вечно ошибаются!

Самое смешное заключается в том, что когда произошло извержение в 10 баллов по моей шкале Рихтера, то произошло оно не из–за убытков на рынке. Я был слишком умен, чтобы потерять деньги таким образом. Это только простофили, которым не хватает дисциплинированности и силы характера, разрешают себе эмоционально привязаться к проигрышным позициям, подобно тому, как салями прилипает к ломтерезке. Мое падение, напротив, было обусловлено следованием дурным советам бухгалтеров и управляющих денежными средствами, а также невротической привязанностью к жизни на широкую ногу. Я опущу подробности, но вы можете просто представить себе все самое лучшее, самое дорогое — я жил в этом, ездил на этом, отдыхал там и ел это. Мой дед был прав: все, чему мы действительно учимся и что понимаем в жизни, воспитывает в нас более глубокое чувство смирения. В 42 года я определенно был смиренным.

Я потерял все материальное, что заработал. Помимо этого я обнаружил, что у меня полно долгов! Я был уверен, что у меня нет шансов когда–либо вновь встать на ноги, мое положение казалось безнадежным. Я был не просто разорен — мне нужно было заработать целое состояние, чтобы стать просто разоренным!

Как вы можете себе представить, это поставило мою семью в невероятно сложную ситуацию. За очень короткое время мы

прошли путь от «Шатобриана» до низкопробных гостиниц. Толпы льстецов и прихлебателей, которые обычно к нам заходили, испарились, а с ними — и приглашения на обеды, вечеринки, открытия галерей и благотворительные события. Мы чувствовали себя отверженными, изолированными и брошенными многими людьми, от которых мы ждали большего. Моя жена продала свое обручальное кольцо, чтобы внести залог за нашу съемную квартиру. К счастью, все это для нас пройденный этап. Но я также должен добавить: и пройденный, и непройденный.

Это, конечно, личная история, но во многом она не уникальна. До совсем недавнего времени я был директором клиринговой компании на самой большой бирже мира. Один из нанятых мной трейдеров в начале 80–х являлся одним из самых влиятельных трейдеров страны на товарных рынках с предполагаемым собственным капиталом, превышающим сто миллионов долларов. Когда я проводил собеседование с Джеймсом, приятным, практичным человеком под пятьдесят лет, похожим на Аль Пачино, он сказал мне, что он потерял все возможное и невозможное и единственное, что ему было нужно– это еще один шанс. Я дал ему этот шанс, но это не сработало. Рынок уже психологически похоронил его.

Существует много людей, подобных Джеймсу, которые, однажды отведав возбуждения и безумного успеха при заключении сделок, приобретают навязчивую идею поиска нового электрического удара; для них, к сожалению, ключи к сундуку с сокровищами потеряны навсегда. Это выжженные изнутри трейдеры, которые болтаются на периферии бирж и маклерских контор; подобно престарелым боксерам, зенит которых прошел, они заново проживают в памяти прошедшие минуты славы. Они– избитые рыцари, бесконечно сражающиеся со своими внутренними ветряными мельницами.

Другие, такие как Патрик Арбор, сегодняшний председатель Чикагской торговой палаты, отказались слаться. Ранее, в своей карьере после ряда неосторожных потерь, Арбор пережил наивысший стыд трейдера, он вышел из игры. Будучи ростом в 6 футов 1 дюйм, с сухопарым, подтянутым телосложением стайера, Арбор провел 18 месяцев, сваривая двутавровые балки на высоте в 45 этажей над улицей ЛаЗалль на одном из небоскребов Чикаго–Луп, чтобы получить ставку и вернуться к заключению сделок. Именно с этой олимпийской точки обзора он увидел и открыл в себе внутренние резервы, о существовании которых и не подозревал, и поклялся никогда больше не опускаться так низко. Он сделал вывод, что тем, что тянуло его вниз, была постоянно меняющаяся смесь эмоций и жадности. То, чему ему следовало

научиться, если сформулировать это одним словом, была дисциплина. Он был молодым человеком, выросшим в семье алкоголиков, и казалось, что Арбору судьбой уготовано скорее прожить свою жизнь на улице, нежели в кабинете руководителя Чикагской торговой палаты. Арбор установил для себя жесткий режим дня. Он не курил и не пил спиртных напитков и даже кофеина. Он выработал личные правила о том. как следует ходить.

говорить, есть и стоять. Он заставлял себя выполнять ряд ежедневных ритуалов, таких как стояние на цыпочках в течение продолжительного времени, просто чтобы увидеть, насколько долго он может терпеть боль, в качестве средства достижения самоконтроля.

Увлекательно исследовать происхождение и влияние, в результате которых появлялись эти современные искатели богатства, которые зубами и когтями добиваются своей цели. Крепкие, дисциплинированные солдаты, ежедневно сражающиеся во имя капиталистической надежды и финансового выживания.

Джек Сэнднер раньше был первоклассным боксером–любителем. Когда он выиграл «Золотые Перчатки», у него был внушительный рекорд 58–И–2. Ростом в 5 футов 4 дюйма, с лицом Питера Пэна и соломенно–седыми волосами, Сэнднер является выносливым и быстро передвигающимся боксером полулегкого веса, кроме тех случаев, когда дело доходит до заключения сделок и мировых финансовых рынков, где по любым стандартам он определенно выступает в сверхтяжелом весе. Выверты и повороты жизни Сэнднера поистине выдающиеся: дитя улицы, обслуживающий персонал на бензозаправке, боксер–профессионал, бросивший среднюю школу, студент–выпускник, произносящий прощальную речь в день присуждения университетских степеней, профессиональный танцор, раздающий карты для игры в очко в Лас–Вегасе, редактор юридического журнала и председатель правления Чикагской товарной биржи и Международного денежного рынка.

Волей случая Сэнднер и Арбор помимо того, что они управляют двумя самыми большими мировыми биржами, обладают сходным торговым опытом, и у них есть еще нечто общее, поскольку оба доходили почти что до полного финансового краха. Сорок пять лет назад они оба жили в небезопасной западной части Чикаго и оба черпали вдохновение у молодого священника, отца Келли в «Доме Божьей милости для мальчиков».

Лео Мсламед. по общему мнению считающийся отцом финансовых фьючерсов, лучше любого другого понимает

важность и иронию своей личной биографии и ее влияние на развитие мирового рынка. Рожденный в 1932 году, Меламед также обладает умением выживать в сложных условиях. Вместе со своей семьей

Лео спасся бегством от русских погромов и немецкого блицкрига. Боясь за свою жизнь, Меламеды на поезде проехали через всю Сибирь до Владивостока и оттуда перебрались в Японию. В конце концов семья осела на северо–западе Чикаго, где отец Лео был учителем идиша в школе Хебрю. Его биография — эго эпическое произведение, совсем как «Доктор Живаго», сотканное из хитрости, ума, упорства и самодисциплины. Смуглого и миниатюрного, с курносым носом, напоминающим Эдварда Робинсона, многие по–прежнему считают Меламеда крупной фигурой, стоящей за троном международных финансовых рынков.

От операционного зала до торговых помещений и до кабинетов руководителей мировых финансовых бирж, везде существует неодолимая психология и отношения, которые выделяются из всего прочего: идентифицировать и применять то, что безоговорочно и необъяснимо работает, бесстрашно принимая на себя риск и зная, что полного контроля или уверенности не существует.

Торговый мир подобен акробатическому номеру на проволоке под куполом цирка в исполнении талантливых артистов, которые обладают толстокожей агрессивностью и полностью сосредоточенной, дальновидной волей к выживанию. Линда Левенталь, хотя это и спорно, является самой успешной женщиной–трейдером на Международном денежном рынке. Она превозмогла давление со стороны семьи, мужской шовинизм, некомпетентность и неудачный брак, чтобы доказать себе и всем остальным, что у нес есть все для успеха. Бывшая учительница начальных классов без опыта в заключении сделок и инвестировании, она вознамерилась завоевать рынки процентных ставок. Начав с малого, она стабильно накапливала победы. Когда я брал у нее интервью для «Интуитивного трейдера», она сообщила мне, что ее заработок в самый плохой год из ее 15–летней торговой карьеры составил около пятисот тысяч долларов.

Победители находят все более и более новые и изобретательные способы выигрывать. Они карабкаются, царапаются и дерутся. и все это во имя свободы предпринимательства и роста прибылей. Они хорошо знают своих врагов: эмоции, раскаяние, панику, страх, жадность и обиду. Их роль заключается в том. чтобы постоянно умело пользоваться преимуществом и получать его. независимо от тою, является ли

это одиночным фьючерсным контрактом на свинину или получением доли на международном финансовом рынке. Эти мужчины и женщины спекулируют не на рынках или ценах, графических моделях или товарах, а в буквальном смысле слова на самих себе. День за днем они уверенно полагаются на свои собственные способности преуспевать, выживать и превозмогать все напасти, встающие у них на пути. Они воины и это их рассказы.

«И поиски кончатся там,
Где начали их; оглянемся,
Как будто здесь мы впервые».
— Т.С.Элиот «Литтл Гиддинг»

ГЛАВА 2 Председатель Джек

Джек Сэнднер

Господин Сэнднер, бывший прокурор суда, вступил в Чикагскую товарную биржу в 1971 году и непрерывно работал в ее правлении с 1977 года. Он продолжал там работать и одновременно председательствовал во многих членских комиссиях. В 1978 году он стал президентом и главным администратором «Ар–Би энд Ейч, Инк.», компаниц, уполномоченной на посредничество в срочных операциях и ктринговой компании Чикагской товарной биржи. Впервые избранный председателем Чикагской товарной биржи в 1980 году, господин Сэнднер оставался председателем на протяжении трех сроков подряд, вплоть до 1982 года, после чего он проработал три года в качестве назначенного правлением юридического посредника. Он был снова избран председателем в 1986 году и переизбран еще на два срока до 1988 года. В 1989 году и 1990 году он работа! в качестве старшего политического советника до того, как был снова избран председателем в 1991 году. Он продолжил работать председателем до выборов в 1991 году.

Вопрос: Джек, Вы председатель Чикагской товарной биржи, должность, на которой Вы состоите на протяжении более 15 лет. почетна. Вы осуществили

немало других прекрасных свершений, но я чувствую себя вынужденным задать Вам следующий вопрос: я где–то читал, что в молодости Вы были профессиональным танцором диско. Это правда?

Джек: Могу Вас уверить, что в рассказах о диско нет ни слова правды. Однако я действительно выиграл танцевальный конкурс «Харвест Мун Фестивэл» на Чикагском стадионе, когда мне было 15 лет. К сожалению, думаю, что люди путают это с диско.

Вопрос: А что это за конкурс «Харвест Мун Фестивэл»?

Джек: Это один из самых больших танцевальных конкурсов в стране.

Вопрос: По бальным танцам?

Джек: Да. В средней школе я занимался рок–н–роллом, но в данном случае это были бальные танцы. Каждый год в ноябре на Чикагском стадионе собирались знаменитости. Для того, чтобы попасть туда, нужно было приложить немало усилий. Нужно было в течение девяти месяцев пройти ряд танцевальных конкурсов, проходивших в спортивных залах различных средних школ по всему городу. Непосредственно вечером «Харвест Мун Фестивэл» представлял из себя звездную феерию.

В тот вечер, когда я выиграл, там присутствовали Джейн Мэнсфилд, Жа Жа Габор, Чарльтон Хестон и Джеймс Арнесс. Ведущим был Джерри Льюис. Там также присутствовал Арчи Моор, который за две недели до того сражался с Флойдом Паттерсоном на этом же стадионе. Там был даже Луи Армстронг! Это был большой день для напыщенной толпы на Чикагском стадионе, и я выиграл, в возрасте 15 лет, вот таким был мой танцевальный опыт!

Вопрос: Джек, Вы также были боксером, обладателем «Золотых Перчаток». Это несколько необычно, как Вы считаете, что кто–то занимается одновременно боксом и преуспевает в танцах?

Джек: Нет. Совсем наоборот. Я бил чечетку рядышком с Рэйем Робинсоном в 1963 году и с Вудлэндом в танцевальной студии Терезы Долэн. Я тренировался в замечательном боксерском зале, называемом залом Джони Кулана, в 1963 году в Дорчестере. За два квартала оттуда, над железной дорогой, находилась танцевальная студия. Рэй Робинсон «Сахарок» брал там урокичечетки каждый раз. когда приезжал в Чикаго на бой. Однажды я пошел туда и надел ботинки для чечетки. Мы с Рэйем танцевали вместе и именно так я научился бить чечетку! Для великих бойцов все это — хорошая тренировка ног. Посмотрите на Мухаммеда Али! Посмотрите на Шугар Рэйя Леонарда! Они все замечательно владеют собственными ногами. Твои ноги быстро занимают свои места!

Вопрос: Из всех Ваших многочисленных интересов и достижений в юном возрасте, что, по Вашему мнению, наилучшим образом подготовило Вас к карьере на бирже?

Джек: Я считаю, что для того, чтобы понять, что вселяет в человека соревновательный дух, что заставляет его хотеть выиграть, нужно погрузиться в глубины подсознания. Понимаете, желание победить и способность вычислить выигрышный способ в любом деле, которым ты занимаешься, дополняют друг друга. Например, если это бокс, то желание победить может трансформироваться в упорные тренировки, работу над различными группами навыков, вместо того, чтобы просто начинать атаку и скандалить. Ты ищешь способ победить и, обычно, это приходит путем усердной работы и дисциплинированности, а не благодаря удаче или грубой силе. Очевидно, чго это можно повсеместно наблюдать в спорте. На «Харвест Мун Фсстивэл» я хотел победить и нашел способ победить, а заключался он в том, чтобы вместе с моим партнером вычислить различные танцевальные па, которые понравятся 11 судьям. В боксе, если сражаешься с определенным типом

противника, то каждый раз ведешь себя несколько иначе. Обладает ли он сильным ударом или же это тип бойца, «наносящего удар и тут же отступающего< >? Я всегда пытаюсь найти способ подсчитать шансы выиграть пли получить нокауг. Но основное — это выйти в конце победителем. Я думаю, что каждый человек по–своему готовится к торговле на бирже. В моем случае, я считаю таким фактором то, что я по природе своей склонен к соперничеству, я видел в рынках просто еще одно соревнование. Для меня победа–это основное: будь то боксерское соревнование, «Харвест Мун Фестивэл» или Чемпионат адвокатов апелляционного суда в юридическом колледже, который я выиграл после трех лет соревнований.

Вопрос: Джек, это непреодолимое желание выиграть, откуда оно взялось?

Джек: Кто знает? Возможно, от того, что моя мать не кормила меня грудью или что–то в этом роде. Возможно, это из–за страха провала или отказа. Я не знаю! Это можно рассматривать с точки зрения психоанализа по методу Фрейда или «ящика» Скиннера, считать, что я не получил в нужное время пищи или что меня в ненужное время ударило током, и это обусловило во мне потребность побеждать! Но во мне это было всегда. Я всегда хотел выигрывать. Я думаю, что можно найти двух людей с сравнительно большим инстинктом побеждать, но есть еще один ключевой параметр: как человек реагирует на проигрыш и провал. Разрушает ли это человека или поднимает на новые высоты в желании узнать, что именно он сделал неправильно и как он может подготовить себя к тому, чтобы стать победителем! Я думаю, что это–основной параметр при заключении сделок. Я всегда был приверженцем того, чтобы искать новые пути к успеху в торговле и во всем остальном!

Вопрос: Когда Вы заключали сделки в операционном зале, как вы себя к этому готовили?

Джек: Я думаю, у меня всегда было интуитивное чувство, что победа является продолжением опыта в заключении сделок, а не чем–то одноразовым. Как только ты сможешь приспособиться к этому и по–настоящему понять, что значение имеет только вся игра в целом, тогда ты действительно сможешь объективно оценивать рынок.

Это не будничная вешь, погому что никто не может быть победителем ежедневно. Ты разрабатываешь правила, учишься дисциплине и вырабатываешь подход. Конечно, всегда следует помнить, что для того, чтобы выиграть, нужно создать ряд стандартов и выигрышных ходов, а на это уходит время, и получается это методом проб и ошибок! Но секрет в том, чтобы

реагировать на то, что происходит с тобой на рынке, так, как–должен реагировать победитель. Если страх проиграть так велик, что он удерживает тебя от следующего хода, ты не можешь быть трейдером. Также ты не можешь быть трейдером типа «все–или–ничего». Нельзя заключать сделки с чувством, что сегодня ты либо заработаешь миллион, либо потеряешь все, что имеешь. Это разрушительно! Я считаю, что следует рассматривать заключение сделок как длительный процесс накопления опыта и тогда ты узнаешь, как ты, как личность, на это реагируешь. Я обнаружил, что люди, которые оказываются ужасными трейдерами, это те, кто не знает, как реагировать на то, что они определяют как потерю. Они просто не знают как реагировать. Их страх проигрыша слишком долго удерживает их на рынке! Он побуждает их совершать поступки, которые они в другой ситуации не совершили бы. В конечном счете, нужно питать к рынку здоровое уважение и страх проиграть не должен быть настолько глубоким в твоей системе, что он не позволяет тебе торговать и выигрывать. Можно наблюдать за тем, как растут дети. Можно понять, какой ребенок играет для того, чтобы не проиграть, а какой играет только для того, чтобы выиграть. Есть и такие дети, которые не будут нырять с доски просто потому, что они очень боятся! Или наоборот, дети, которые поступают необдуманно и травмируют себя. Чтобы быть успешным трейдером, нужно найти точку равновесия между чрезмерным страхом и чрезмерной агрессивностью.

Вопрос: В Вашей торговой карьере был решающий момент?

Джек: Как Вы знаете, я попался на фиаско «Хант» в 1980 году и почти полностью разорился. У меня были огромные для того времени позиции на рынке. Я понял нечто очень важное: я не непогрешим! С эмоциональной точки зрения это очень сильно меня задело.

Вопрос: Вы представляли себе свой проигрыш или просто обдумывали новые пути к победе?

Джек: Я не думал о проигрыше. Я просто думал о том, как адаптировать свою жизнь к новым условиям, о том, чтобы, может быть, вернуться в юриспруденцию или заняться еще чем–нибудь. Я осознал, что это не конец света — это был просто конец торговли!

Вопрос: Вы думали, что Вы вышли из игры?

Джек: Да и я действительно ничего не мог с этим поделать. И дело было не в том, что я воспользовался техникой заключения сделки, которая не принесла успеха. Я был просто замурован на рынке! Я не мог себя контролировать. Рынок опускался до предела три дня подряд. Предлагались тысячи бумаг. У меня

были предельные позиции и меня уничтожали каждый день. Убытки составили больше 1 миллиона долларов. Я был в большей степени обеспокоен, чтобы пройти через это в психически здоровом состоянии и прибегнул к психологическим методикам, чтобы адекватно вести себя дома и в других местах, чтобы не сойти с ума. Я думал о том, как приспособиться к новой жизни. Про себя я думал, что переживу это и что это не конец света. Внезапно рынок расщедрился и я заключил несколько фантастических сделок, и вместо того, чтобы потерпеть ужасные убытки, я за 48 часов превратился в победителя с выигрышем в 100 000 долларов.

Вопрос: Итак, Вы пережили этот эмоциональный переворот, который Вы считаете решающим моментом в своей торговой карьере. Вам удалось выбраться из огромного проигрыша и превратиться в победителя. Чему Вас научил этот опыт?

Джек: Никогда не покупать подобных позиций; и тому, что даже если случится самое худшее, я по–прежнему буду цел, я буду играть в эту игру на следующий день и пользоваться своими навыками. Я понял, что заключать сделки с предельными позициями неразумно. Ставить все на одну–единственную сделку–вот что я поклялся никогда больше не делать.

Вопрос: А как насчет эмоций?

Джек: У меня в жизни и до этого случались сложные ситуации. Было много случаев, когда мне приходилось глубоко копаться в себе и пытаться справиться с болью и несчастьем, так что это. конечно, было не впервые. Я научился снова входить в норму и рассчитывать на эту силу для того, чтобы снова восстановить свою финансовую целостность. Это как то, о чем я говорил раньше, рассказывая о победе. Это не то, что происходит с человеком извне — критичным является то, как человек на это реагирует. Именно поэтому некоторые люди кончают жизнь самоубийством, а другие люди переделывают себя и становятся даже более успешными, чем раньше!

Вопрос: Что Вы себе говорили, когда все шло к тому, что Вы разоритесь?

Джек: Я постоянно говорил себе, что несмотря ни на что, я всегда найду способ победить. А победителя можно определять разными способами. Если я прекратил набирать обороты, я по–прежнему могу считать себя победителем, потому что я буду счастлив. Знаете, в определенных пунктах ты просто меняешь свое определение понятия «победитель».

У Авраама Маслоу есть книга «Иерархия потребностей». Если ты находишься на таком этапе своей жизни, что тебя окружают предметы роскоши, тогда наличие базовой пищи.одежды и крыши

над головой не является для тебя основной потребностью. Но если ты теряешь все это, ты возвращаешься к основным потребностям. Ты начинаешь менять свое определение победы. Для меня в тот момент победа заключалась в том, что день прекрасен, что я счастлив, что я читаю что–то интересное, что я спокоен. После того, как ты удовлетворяешь свои основные потребности, ты переходишь на следующий уровень. Тут победу можно определить как проведение удачной крупной сделки на рынке. То есть я говорю о том, что я всегда активно стремился выигрывать на любом уровне потребностей, где бы я ни находился в определенный период своей жизни. Кто знает, откуда это идет? Возможно, это идет от того, что в детстве я пережил много бед! Для меня важно, что у меня всегда получалось находить способ выбраться из этого, встать на ноги с орденом победителя.

Вопрос: Вы прожили невероятную жизнь. Во многом Вы являете собой воплощение Американской мечты. Вы из очень простой семьи и Вы достигли невероятных успехов во многих различных областях. Что значит для Вас выигрыш сегодня?

Джек: Это хороший вопрос. Сегодня у меня очень эмоционально насыщенный день, потому что Билл Бродски, президент Чикагской товарной биржи, объявил о своем уходе.

Я очень привязан к Биллу. Мы очень тесно сотрудничали, это как будто я теряю большую частичку себя, несмотря на то, что он будет работать совсем рядом. Поэтому сегодня выигрыш приобретает другие параметры. Сегодня победа состоит в том, чтобы просто принять ситуацию и попытаться продолжить прогрессивное развитие организации. Продолжить продвигать всю биржу вперед так, как она двигалась в течение последних 15 лет. Сегодня для меня это победа. Вчера я, возможно, сказал бы, что победа заключается в том, чтобы сделать что–то великое для своей фирмы. В основном это сводится к тому, чтобы быть успешным во всем, в чем хочешь. Я думаю, что это и есть победа, а хочу я много разного. Я хочу, чтобы мои дети преуспевали и были счастливы.

Вопрос: Вы хотите, чтобы Ваши дети стали трейдерами?

Джек: Это хорошее дело.

Вопрос: Когда я брал у Вас интервью для «Внутренней стороны биржевых сделок». Вы сказали, что не хотите, чтобы Ваши дети стали трейдерами, потому что считаете, что заключение сделок способно причинить слишком много боли. Вы по–прежнему так считаете?

Джек: Знаете, невозможно защитить своих детей ото всего на свете, но я считаю, что торговля на бирже может быть чрезмерно

болезненной.

Вопрос: Убежден, боль можно найти на всех жизненных путях.

Джек: Да, но дело в том, что я знаю, что здесь она точно присутствует! Я не настолько уверен относительно других жизненных дорог. И еще одно — я действительно хочу, чтобы мои дети нашли свой путь. Я не хочу, чтобы они думали, что их отец хочет, чтобы они стали трейдерами. Один из моих детей, по моему мнению, стремится заняться биржевой торговлей, но для него это может стать разрушительным из–за его теперешнего характера. Он все еще молод, но я думаю, что смогу увидеть, как разовьется его личность.

Вопрос: Что в его характере, на Ваш взгляд, может воспрепятствовать тому, чтобы он мог считаться годным к биржевой торговле?

Джек: Я думаю, что он может эмоционально сломаться из–за того, что в нем слишком силен дух состязательности. Он не любит проигрывать. То есть, никто не любит проигрывать, но у него действительно есть проблема с тем, чтобы принять свое поражение.

Вопрос: Похоже, он несколько похож на своего отца.

Джек: Да, но он на самом деле не знает, как принять поражение, а затем продолжить двигаться вперед, основываясь на предыдущем опыте.

Вопрос: Джек, я видел Вас в молодости на рынке. Вы тоже не любили проигрывать. Вы были весьма бессистемным парнем!

Джек: Но он может попасть в корнер и вынашивать это в уме, и, возможно, возненавидеть или рассердиться — чего я никогда не делал. На самом деле я не знаю, каким он станет, но я действительно думаю, что он может заняться в жизни чем–то другим, где именно эта тенденция не будет слишком сильной. В биржевой торговле это свойство может значительно вырасти.

Вопрос: Что. на Ваш взгляд, отличает Вас от других игроков на рынке?

Джек: Я считаю себя человеком, обладающим значительной профессиональной этикой. Также у меня широкий спектр интересов и я могу эффективно работать во многих областях: в деловом мире, общественной жизни, мире культуры. Мне нравится находить решения новых задач и я люблю приключения. Я трейдер. Я владею торговой фирмой и являюсь председателем Чикагской товарной биржи, которую я возглавляю в течение 15 лет. Я также очень легко адаптируюсь. Работа председателя с годами очень изменилась. Сегодня она совершенно иная, чем 15 лет назад. Я был председателем в 1980 году, но сегодня это

совершенно другая должность.

Вопрос: А желание побеждать так же сильно, как раньше?

Джек: Абсолютно сильно! Сегодня оно так сильно, как никогда ранее. Я работаю, чтобы побеждать, но если я проиграю, я смогу принять поражение и двигаться дальше. Выборы в правление состоятся в январе. Если я проиграю, это будет болезненно, но я готов пережить это, так же, как я пережил это в 1980 году. Так же. как я пережил фиаско «Хант». Я буду двигаться дальше и буду делать что–то еще, и буду наслаждаться жизнью. Я думаю, я действительно способен настроить себя на то, чтобы наслаждаться жизнью, выращивая чайные розы! Я действительно так считаю.

Мне могло бы понравиться быть буддийским монахом, просто нужно было бы изменить свой настрой … погрузиться в себя, в настоящего себя!

Вопрос: Но Вы бы захотели стать самым лучшим буддистским монахом в Западном полушарии, не так ли?

Джек: Да, у меня был бы самый большой механизм молитв, который вертелся бы быстрее других!

ГЛАВА 3 Человек–ракета

Майк Девер

Господин Девер является президентом и главой «Брэндиуайн Эссет Менеджмент», советником по товарным рынкам, управляющим 200 миллионами долларов.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Майк: Ну. впервые я обратил внимание на торговлю на бирже в 1979 году. Я наблюдал за тем, как растет рынок золота и в ют момент просто решил купить несколько опционов на золото. Задолго до того я интересовался рынками и математикой, и мне нравилось следить за ними. Когда я был ребенком, я, бывало, раскрывал «Уолл–Стрит Джорнал» на полу в большой комнате. Я помню, как я его пролистывал, просматривал новые высшие и низшие точки, пытаясь понять, о чем это все. Честно говоря, я не знаю, интересовала ли меня больше математическая или финансовая сторона, но это было что–то, что всегда было частью меня.

Вопрос: Это была радость, получаемая от разгадывания загадки, или непосредственно от самой игры?

Майк: Очень похоже на то. Хотя игра доставляет радость только тогда, когда играешь в нее, чтобы выиграть. На самом деле позднее, лет через десять после того, как я начал торговать на рынке, одним из способов, которые мы пробовали применить для дискреционного заключения сделок, был обращаться с ними так, как если это было бы видео–игрой. Я запланировал управление рисками так, что оно было полностью независимо от меня, расположил его в своем офисе внизу, где кто–то другой непосредственно проводил сделку. Моя работа состояла в том, чтобы сидеть там и говорить, покупать или продавать на том или ином рынке — не переживая о количествах. 'Это систематически выполнялось программным обеспечением, управляющим рисками, так что это действительно в некотором роде загадка. Знаете, это большая игра.

Вопрос: Когда Вы были ребенком, Вам нравилось играть в игры?

Майк: Забавно, что Вы об этом спрашиваете, потому что — не очень. Я имею в виду, я помню, что играл в определенные игры, например, мне очень нравился «Риск». Я обожал играть в эту игру.

Вопрос: Кажется, это не сильно отличается от того, чем Вы занимаетесь сейчас!

Майк: Точно!

Вопрос: А что именно в «Риске» Вас так привлекало?

Майк: Я мог завладеть всем миром одним махом! Я мог сделать это за вечер. Знаете, теперь на это уходит немного больше времени. Так что, я полагаю, мне действительно нравилось играть в игры, когда я в них играл, но я никогда не выходил за рамки своего способа играть в игры. Многие мои друзья, бывало, играли в карты, а мне никогда не было это интересно.

Вопрос: Ну что ж, если позволите, я собираюсь ненадолго сосредоточиться на «Риске», потому что я считаю, что это интересный момент. Что Вы находили более привлекательным, игру в «Риск» или саму идею, что Вы можете владеть мировыми финансами?

Майк: Сложно сказать, потому что я знаю, что я не говорил себе перед началом: «Я собираюсь просто поиграть в игру, или собираюсь завладеть мировыми финансами». То есть меня, действительно, обычно, не очень интересуют игры, но если уж я начал играть, меня игра захватывает целиком.

Вопрос: А биржевая торговля по–прежнему представляется Вам привлекательной? Я имею в виду, теперь, 18 лет спустя. То, что вас привлекает, это по–прежнему игра и риск?

Майк. На самом деле попытка совместить определенный уровень возбуждения и успешную торговлю на бирже содержит в себе много отрицательных сторон. Одним из того, чему мне пришлось научиться много лет назад, было то, что мне следует в меньшей степени относиться к заключению сделок как к захватывающей игре, которая эмоционально окружает мою жизнь, а больше как к чему–то аналитическому. То есть в большей степени как к делу, нежели как к игре. То есть я по–прежнему хочу веселиться. Я по–прежнему хочу получать удовольствие от того, что делаю и всей душой заниматься этим. Поэтому я просыпаюсь утром с новыми идеями и я живу этим, но я не хочу, чтобы это завладело мной также как обычная игра.

Вопрос: Это математическая часть Вашей подготовки требует признания?

Майк: Да, думаю, да. Я считаю, что обладаю довольно сильными аналитическими способностями. То есть я люблю математику, я люблю науку. Мне всегда нравился научный подход к вещам. У меня обычно довольно хорошо получалось посмотреть на что–то и объективно сказать, правильно это или нет. С моей точки зрения, если я отношусь к чему–то подобным образом, это отлично срабатывает. Если я отношусь к этому скорее так: «Ну что ж, я это делаю и это просто развлечение», —

для меня будет слишком просто впасть в неистовство и чрезмерное возбуждение и забыть серьезность всего происходящего.

Вопрос: Справедливо ли будет сказать, что Ваше изначальное влечение к заключению сделок изменилось и в настоящий момент Вы в меньшей степени мотивированы возбуждением, а в большей степени — аналитическими аспектами биржевой торговли?

Майк: Совершенно верно.

Вопрос: Что. на Ваш взгляд, делает биржевую торговлю столь пленительной?

Майк: Я думаю, что большинство людей считает биржевую торговлю идеальным способом зарабатывать на жизнь. Ты можешь сам распоряжаться своим временем, работать в своем личном темпе. Конечно, здесь нет никаких физических нагрузок. Это просто легкий способ заработать деньги!

Вопрос: Мы–то знаем, что это не так, верно?

Майк: Да, так это действительно не работает! Но я думаю это не просто сложная работа. Из всего, чем я когда–либо занимался, биржевая торговля — одно из самых сложных занятий, потому что ее невозможно заставить работать. Ты не можешь просто работать в два раза дольше или бросить туда больше людей, и сделать ее более успешной. Она требует специфических навыков. Когда мне было десять лет, я основал маленькую компанию под названием «НКАИ». Это было сокращение от «Научной Команды Авиационных Исследований». Мы с братом составляли и продавали планы ракет.

Вопрос: Запуск ракет в космос и рискованная игра. Прекрасная база для рождения трейдера!

Майк: Возможно. Знаете, мне всегда нравилось решать новые задачи, узнавать что–то новое. Мне было бы ужасно скучно, если бы я приезжал домой и каждый вечер смотрел телевизор. Так что основная привлекательность биржевой торговли для меня состоит в том. что она всегда иная, новая. Нет ни одного дня. похожего на другой. Я общался с людьми, которые вечно пытались выяснить, чем же они хотят заниматься в жизни. В моем случае это лишь вопрос того, сколько жизней я смогу вместить в одну! У меня вокруг всегда было столько всего, чем я хотел заниматься. Мне повезло, что меня с раннего возраста тянуло к биржевой торговле, и я рано ей увлекся, получив возможность потратить последние 18 лет, сосредоточившись на том, чтобы превратить этот интерес в успешное дело.

Вопрос: Как Вы считаете, великий трейдер — это скорее приобретенный навык или природный талант?

Майк: Я слышал, чго люди говорят об определенном

человеке, что он прирожденный трейдер. Что у него есть интуитивное чутье на рынки. Но, честно говоря, я считаю, что интуиция без опыта — это просто везение. Некоторые люди только начинают заключать сделки и тут же зарабатывают деньги. Другие тогда говорят, что они рождены для торговли на бирже. С моей точки зрения, им просто повезло. Интуиция не является врожденным качеством. Это просто инстинктивная обработка накопленных знаний. Она приходит с опытом, и именно это формирует основу последовательно успешной биржевой торговли.

Вопрос: Как Вы начали заниматься биржевой торговлей? Я имею в виду, каким был Ваш первый опыт заключения сделки?

Майк: Я могу рассказать и о хорошем, и о плохом. Я начал заниматься биржевой торговлей, как я уже говорил ранее, с рынка золота. Я выяснил, что опционы по золоту дадут мне возможность сформировать большую позицию за меньшие деньги и я подумал: «Так, отлично». Так что я купил опционы по золоту и они немедленно резко пошли вниз.

Вопрос: Каким был тогда уровень цен на золото?

Майк: В районе 300. Это было как раз накануне крупного скачка до самых высоких значений по золоту.

Вопрос: Должно быть, где–то году в 1979?

Майк: В июле 1979.

Вопрос: Да, я тогда тоже заключал сделки по золоту на бирже. Вот это был рынок!

Майк: Да, дикое время! Ужас! Так вот, я купил его, а оно упало. Все, о чем я мог думать, был проигрыш, потому что в то время для меня это была большая сумма, возможно, несколько сотен долларов, но это казалось целым состоянием, и все, чего я хотел, было вернуть свои деньги!

Вопрос: Выйти хотя бы без потерь, да?

Майк: Да! К счастью, золото выросло и я выкарабкался. Это доказало мне, что это работает. Конечно, тогда я не был уверен в том, как именно это работает, но меня это полностью захватило, и я начал изучать рынки, жить ими и мечтать о них. Вскоре после этого я открыл счет, который позволял мне торговать фьючерсами. У меня остались кое–какие деньги после недавней продажи машины. Я воспользовался ими, чтобы начать заключать сделки. Я Довел свой торговый счет с 5000 долларов до более 60 000. Затем за неделю я потерял 80 000 долларов. Внезапно я оказался на 20 000 Долларов в долгу!

Вопрос: Знаете, это не ново. Я много раз слышал о таком раньше.

Майк: Да, но для меня это было то еще посвящение. Однако,

после этого случая я начал понимать, что к такому итогу меня привели основные свойства моей личности. Тот факт, что я сверхсостязателен, то, что я думаю, что могу протаранить все, что угодно, и заставить работать. Так что я полагаю, что в целом это был хороший опыт, поскольку я узнал что–то о рынке, но, что более важно, о себе. Я также осознал, что биржевая торговля это именно то, чем я хочу зарабатывать себе на жизнь.

Вопрос: На этом этапе, что именно удержало Вас в игре: мысль, что Вы можете преуспеть или брошенный Вам вызов по выходу из сложных ситуаций?

Майк: Я полагаю, комбинация того и другого. Знаете, у меня были свидетельства, что я могу зарабатывать деньги биржевой торговлей. Независимо от того, была ли это удача или везение, я знал, что это возможно. В то же время я ненавидел бросать что–либо, где я не добился успеха и это заводило меня даже в большей степени.

Вопрос: Итак, Вы чувствовали, что можете начать заниматься биржевой торговлей и преуспеть в этом? Все равно как возвращение в игру после того, как проиграешь кон в «Риске»?

Майк: Да, думаю, что так. Я никогда не хотел бы оказаться в конце жизни в положении, когда меня будут одолевать мысли: «Лучше бы я сделал это». Лучше я буду знать, что я пытался, даже если после этого мне придется сказать: «Боже, как же я тут напортачил». Хотя я загнал себя в долги, у меня также появилась уверенность, что я могу вытащить себе из любых долгов.

Вопрос: И как же Вы это сделали? И как Вы вернули эти 20000 долларов?

Майк: По почте я получал тысячи заявок о предоставлении кредита по кредитной карте. Они рушились на меня справа и слева, и я все их использовал.

Вопрос: Я слышал об этом от многих трейдеров. Я хочу сказать, что меня это нисколько не удивляет. Я слышал об этом бесчисленное число раз до сегодняшнего дня от трейдеров, которые прошли через то же, о чем Вы сейчас говорите.

Майк: Да? Я ненавижу рассказывать об этом, потому что я не хочу подстрекать людей делать это. В то же самое время я продал практически все, чем владел: велосипед, стереомагнитофон, мотоцикл, почти все, за что я мог получить хоть несколько долларов. То есть на это я действительно выкарабкался.

Вопрос: Вы так сильно верили в себя, что чувствовали, что сможете покрыть любые убытки.**Майк:** Возможно, пару раз в своей жизни я думал: «Боже, это действительно глупо. Я тут действительно напортачил». Но в то же время я говорил себе: «Я могу это преодолеть». Я никогда не жил на широкую ногу и мои

личные финансовые потребности всегда были достаточно малы, поэтому убытки никогда не оказывали слишком большого влияния на мой общий стиль жизни. Убытки причиняли гораздо больше психологического, нежели финансового вреда.

Вопрос: Я думаю, что многие трейдеры, включая меня самого, проходили через сходные проблемы и переживали сходные мысли. Одной из причин, по которой я решил написать эту книгу, является желание проиллюстрировать именно это. Успешно торговать на бирже — это не сесть на самолет и приехать в выбранный пункт назначения: высококачественная прибыльная торговля на бирже. Так это не работает. На пути всегда стоит парочка серьезных бурь и, знаете, иногда приходится, как в моем случае, спускаться на землю и, как говорит мой друг, «анализировать обломки крушения», прежде чем ты будешь способен вновь летать.

Майк: Но нужно быть абсолютно объективным в своем анализе; в противном случае, ты будешь вновь и вновь терпеть крушения.

Вопрос: А Вы претерпевали крушения еще раз?

Майк: Да.

Вопрос: Как это было?

Майк: Каждый раз оказывался немного больше, с более высокими ставками.

Вопрос: Более высокие подъемы и более низкие провалы?

Майк: Да. Но даже несмотря на то, что я пережил пару более крупных провалов — после которых я быстрее восстановился — они причинили меньше вреда, чем первый.

Вопрос: Они причинили меньше психологического вреда?

Майк: Точно, но также и финансового. Не с точки зрения количества долларов, а по меньшей мере, относительно моей способности восстанавливаться.

Вопрос: Я не знаю, согласитесь ли Вы с этим, но я гораздо большему научился на своих потерях, нежели чем на выигрышах.

Майк: Это абсолютно точно! Ты не рефлексируешь над выигрышами; ты рефлексируешь над убытками и ключевой вопрос в том, как ты над ними рефлексируешь! Если ты просто сидишь и говоришь: «Ну что ж, рынок действительно выкрутил мне руки», или что–то в этом роде, очевидно, что ты ничему не научился на этом опыте. Но если ты можешь анализировать свое поведение–почему ты сделал то. что сделал — и пытаться найти способ предотвратить это в будущем, ты научился чертовски многому.

Вопрос: К слову, что, по Вашему мнению, является Вашей самой сильной чертой как трейдера?

Майк: Что ж, я думаю, это то. что я объективен относительно своих собственных недостатков. Я думаю, это очень серьезное достоинство. Как я уже упоминал ранее, говоря о долгах: задача состоит в том, чтобы точно вычислить, что именно их вызвало. Я знал, что это я, и пару раз, когда это случалось и я нес убытки, я думал, что мне удалось вычислить реальную причину. Говорят, если ты делаешь что–то в первый раз и это ошибка, ничего страшного. Если ты делаешь это во второй раз, это глупо. Что ж, я совершал ошибки больше двух раз и я не считаю, что это обязательно глупо, но думаю, что я учился находить внутренние изъяны, которые к этому привели, определять ту часть своего характера, которая за это отвечала. А на это ушло какое–то время.

Вопрос: И к какому выводу Вы пришли?

Майк: Я думаю, что мои достоинства — это мои недостатки. Я считаю, что мои упорство, напористость, уверенность в себе и особенно моя способность всегда посмотреть на что–то и сказать: «Да. я могу заставить это работать». — именно это и является тем неправильным отношением, которое не должно присутствовать у трейдера. Я имею в виду то. что невозможно заставить что–то работать, если сражаешься с такой субстанцией, как рынок.

Вопрос: Как же Вы воспользовались своим озарением, чтобы усовершенствовать свою биржевую торговлю?

Майк: Разобрался, как мне следует заключать сделки, и сделал свойства своей личности достоинством, отрицая их как недостаток. Что я действительно сделал — это осознал, что мой подход к заключению сделок должен стать гораздо более систематичным, чем я представлял себе изначально. Я мог бы задаться целью разработать систематические подходы, которые основываются на пережитом мной опыте, но я не мог себе позволить изо дня в день принимать решения по заключениюсделок. Моя сильная сторона в том, чтобы разработать стратегию с использованием огромной рассудительности и интуиции для развития этих подходов, а затем их систематически применять на рынке.

Вопрос: Недавно я прочитал статью, которую Вы написали о разработке торговых систем и я не мог с Вами не согласиться в том, что торговая система действительно обладает достоинствами, внутренняя логика системы должна иметь смысл, а не просто пытаться вписаться в конкретный технический или тактический план игры.

Майк: Да. программное обеспечение для того и существует, чтобы облегчить неправильную разработку систем.

Вопрос: Мне интересно, не могли бы Вы поподробнее об этом рассказать.

Майк: Конечно. Я считаю, что существует два способа разработать систему. Первый — это попытаться раздобыть данные и найти результат, а затем разработать вокруг него систему. Это в некотором роде попытка начать с конца, с моей точки зрения. Второй способ — это начать с основной концепции, которая обеспечивает должную основу для получения неустранимого дохода, а затем разработать систему, основанную на этой концепции. И именно здесь в игру вступает опыт, полученный во время дискреционного заключения сделок. При идентификации обоснованных концепций Вы сидите и анализируете рынки и из торгового опыта понимаете, как работают на рынке определенные вещи, определенные взаимодействия. И Вы можете взять этот опыт и систематизировать его, просчитать. Суть в том. что Вы превращаете эти мысли в систему, вместо того, чтобы пользоваться обратным подходом, который утверждает: «Ну что ж, я попытаюсь взять ряд различных параметров «и различных вещей и наложить их на исторические данные». Я считаю, что так же. как с любым Другим научным подходом, нужно начинать с гипотезы, затем подвергнуть ее обоснованным испытаниям, чтобы определить, является ли она эффективной, именно этот подход мы принимаем за основу, когда разрабатываем системы, по которым заключаем сделки.

Вопрос: Если позволите, я перейду к более личной теме, какое влияние оказала биржевая торговля на Ваш брак?

Майк: Что ж, я женат только два с половиной года. Мы были знакомы четыре года до того, как поженились.

Вопрос: Ей потребовалось четыре года, чтобы решиться выйти замуж за трейдера?

Майк: Ей потребовалось некоторое время для того, чтобы понять, во что она ввязывается. На самом деле, когда мы поженились, все стало для нее проще, потому что когда мы просто встречались, помимо систематичного заключения сделок я также занимался принятием ежедневных дискреционных торговых решений. Тикеры стояли у меня дома, а также в машине и в офисе, и это во многом был круглосуточный процесс. Я не просто заключал сделки в течение дня, я торговал на всех рынках мира. Я имею в виду, что она могла бы рассказать Вам много историй об ужинах, которые мы планировали исходя из обеденного времени в Японии. Почти каждый наш ужин проходил в 10:00–10:30 ночи, потому что именно в это время затихали рынки в Японии.

Вопрос: Вы ужинали, когда на рынке бобов Азуки был перерыв!

Майк: Да, там мы тоже торгуем. К счастью, теперь у меня

есть системы и штат сотрудников, которые за меня следят за рынками. Так что я полагаю, что в первую пару лет, пока мы встречались, ей пришлось со многим смириться, но она все равно приняла решение выйти за меня замуж, так что теперь это легко.

Вопрос: Я уверен, что она чувствует, что заключила правильную сделку.

Майк: Ну, у нее были варианты и получше!

Вопрос: Как Вы считаете, трейдеры отличаются от других людей?

Майк: Ну, я думаю, что успешные трейдеры отличаются от других людей.

Вопрос: Считаете ли Вы, что мы по–другому обрабатываем информацию? Мой друг–медик вчера вечером прокомментировал это. Мы вместе с женами пошли в ресторан — и они с женой изучали меню, принимая решение, что заказать — а я считаю, что трейдеры, хотя, возможно, это индивидуальная особенность, очень быстро обрабатывают информацию, потому что мы привыкли принимать решения в считанные доли секунды. Итак, я быстро пролистал меню. Я просмотрел все необходимые разделы: закуски, основные блюда, напитки и десерты — и я точно знал, чего хочу. Подошел официант, и мы сделали заказ.

Майк: Знаете, это забавно, но Ким, моя жена, всегда спрашивала, когда мы делали заказ в ресторане: «Ты уже решил, что будешь заказывать?». А я всегда отвечал: «Нет». Но к тому моменту, когда подходил официант, я точно знал, что хочу.

Вопрос: Точно. Хотите точного исполнения?

Майк: Да, когда официант пришел, я уже принял решение, я был готов. Думаю, что нужно отметить еще одно. Множество хороших трейдеров, когда смотрят на ряд фактов, могут обсуждать обе стороны проблемы с равным успехом. В то время как большинство людей принимают только одну сторону. Они видят ее в одной плоскости, вот в чем дело. Я думаю, что лучшие трейдеры могут рассматривать проблему с разных сторон, как бы споря с собой.

Вопрос: Но в конечном итоге они должны принять решение.

Майк: Конечно, но они наделены способностью рассматривать обе стороны прежде, чем примут решение. Я думаю, что они могут вести не менее убедительный спор с кем–то, кто думает иначе. Так что когда они решат все для себя, они будут знать, что принимают правильное решение. Не обязательно прибыльное, но, тем не менее, правильное!

Вопрос: Я думаю, это действительно хорошее замечание. Другими словами, если пользоваться ресторанной метафорой, они знают относительные преимущества игры на повышение или

на понижение тушеной в белом вине рыбы, но в глубине души они уже знают, что закажут капустный суп.

Майк: Верно. Они играют на повышение капусты. Но они могут сказать тебе, почему тебе не стоит ее есть.

Вопрос: Я часто говорю это трейдерам, что я не могу вспомнить сделки, то есть такой сделки, которая в конечном итоге оказалось действительно хорошей, где не было бы полдюжины людей, которые давали бы мне убедительные доводы, почему это самое худшее, что я только могу сделать. В конце концов человек должен обладать такой независимостью ума, чтобы быть способным сказать: «Я понимаю Ваши доводы, и почему Вы считаете их столь неоспоримыми, но в данной ситуации я должен поступить именно так». Заключайте сделку и будьте готовы к возможным последствиям.

Майк: Мы делали это в этом году (1996), в конце апреля, когда большой зерновой рынок подходил к концу. Ряд наших систем, которые были основаны либо на чувствах, либо на волатильности, прогорел, и мы начали ликвидировать длинные позиции.

Вопрос: Да.

Майк: А некоторые из рынков были в тот момент на верхних ценовых пределах. Системы указывали на то, что надо продавать. Наши трейдеры звонят в операционный зал, а там говорят: «Ой, знаете, они на самом верху. Они могут пробыть на самом верху в течение нескольких ближайших дней». И, конечно, мы продавали. Прежде, чем мы завершили наши сделки, все рынки сошли с верхних точек и направились вниз. Это был конец бычьего движения. Я думаю, это так здорово, когда система действует таким образом, идет против прилива, но основываясь на трезвой, проверенной логике. Очень редко случается, чтобы люди могли так поступать!

Вопрос: Я помню, как будучи начинающим трейдером на рынке, я видел, как брокер «телеграфного дома» пытается выполнить очень крупный заказ. Это было распоряжение брокеру при изменении цен. а вокруг него стояло одновременно около десяти брокеров, которые спрашивали друг у друга: «Почему кому–то понадобилось продавать на таком уровне?». В это время самый крупный брокер на бирже подошел к брокеру и просто сказал «продано». Рынок немедленно пошел вниз и. думаю, за несколько следующих дней дошел до нижних пределов. В тот день я выучил очень важный урок. Все, что нужно сказать, это «покупай или продавай». Не нужно задавать себе вопрос, почему кто–то другой пытается что–то сделать.

Майк: Точно. Не все принимают правильные решения.

Вопрос: Но вернемся к нашей теме, должно быть, Вы обладаете такой независимостью мышления, чтобы знать, что все будет в порядке, если Вы будете идти своей дорогой и знать, какова эта дорога.

Майк: Я думаю, что человек учится идентифицировать людей, которых не следует принимать всерьез, и людей, которым следует подражать. Некоторые люди также могут служить хорошим эмоциональным критерием. У меня есть друг и я могу четко рассчитывать на то, что когда он перевозбужден по поводу рынка, он готов достичь пика. Он просто действительно очень хорошо чувствует таким образом высшие точки рынка. Он — мой человеческий индикатор.

Вопрос: Мой бывший офис был рядом с тем, что раньше называли «клиентским залом», большим торговым залом, наполненным брокерами и розничными клиентами. Когда рынок действительно накалялся, телефоны звонили так, как будто это был конец света. Можно было просто чувствовать напряжение. Я всегда чувствовал, что мы приближаемся к высшей точке рынка. Много лет спустя я услышал, как один трейдер из операционного зала сказал нечто, что в некотором роде повторяло эти чувства, возникающие во время периодов, когда на рынке наблюдается увеличение объема заключаемых сделок. Он сказал: «Когда утки крякают, нужно их накормить». Если рассматривать продажу ценных бумаг как крякание, то это приобретает глубокий смысл. Когда уток нужно накормить, следует дать им предложение. Также, с чисто слуховой точки зрения, когда находишься рядом с клиентским залом, и звонят эти телефоны, и люди ждут–не дождутся, чтобы вступить в игру, это обычно является довольно хорошим индикатором, чтобы пересмотреть свою собственную позицию!

Майк: Да, верно. Это возвращает нас к мысли о том, что нужно отличать шум от сигнала.

Вопрос: Каким был Ваш самый худший миг на рынке? Надеюсь, что был лишь один.

Майк: Сложно сказать, потому что в тот момент, когда есть какие–то проблемы, кажется, что это самое худшее, но я бы сказал, что для меня самым худшим, приведшим меня к переоценке нашей торговли на рынке и к тому, чго мы стали систематичными трейдерами, было произошедшее с нами в 1987 году. Причиной послужило то, что в то время я слишком усердно играл на понижение на фондовом рынке США и в октябре я начал несколько колебаться относительно своей короткой позиции и, на самом деле, прямо перед крахом у меня уже были длинные позиции. Таким образом я очутился в положении, в котором не

хотел бы оказаться, во время краха 1987 года. Возможно, это был самый неприятный случай. У меня были статьи, почему рынок готов к краху, я видел, что что–то происходит, и не только пропустил это мимо ушей, но в конечном итоге еще и оказался на неправильной стороне рынка!

Вопрос: Как Вы выбрались из данной ситуации?

Майк: Я принял решение, что я в этой игре надолго, и единственное, что мне нужно было сделать, это переоценить все, что я делаю, чтобы вновь не оказаться в такой ситуации.

Вопрос: Так что в основе своей Ваш способ преодоления этого краха состоял в том, чтобы использовать его как опыт, на котором можно научиться, чтобы полностью перевернуть свой подход к заключению сделок?

Майк: Точно. Моим решением в тот момент было то, что я буду основываться на своих сильных сторонах как трейдера и создам систематический подход. Я нанял человека по имени Фрэд Гем, который написал книгу «Управление денежными средствами на товарном рынке». Я обратился к нему, чтобы он помог нам в разработке руководящих принципов управления денежными средствами, и мы создали штат сотрудников и начали пользоваться услугами большого количества молодых специалистов, чтобы разработать систематическую модель, основанную на моем опыте дискреционной торговли и знании рынка.

Оглядываясь назад, можно сказать, что мы были довольно удачливы. У нас были достаточные денежные обороты и именно на этом этапе я начал снова задаваться вопросом, хорошо, когда я оглянусь и взгляну на прошлое через 20 лет, что бы мне хотелось бы, чтобы я сделал?

Мне было 30 лет в то время и я хотел, чтобы оглядываясь назад в будущем, у меня не было сожалений, чтобы я поступил правильно. Поэтому я принял решение делать инвестиции в исследования. Я знал этот процесс и, я думаю, что сильная сторона, которая всегда была в моем характере, заключалась в том, что я обладал интуитивным чутьем относительно того, что нужно сделать, чтобы вновь встать на ноги. То есть я мог остановиться и сказать себе, это именно то, что мне нужно сделать, чтобы все было правильно. И я даже знал, когда я делал что–то неправильно, когда я шел в неверном направлении. Так что я в некотором смысле продолжал думать, что ж. я буду продолжать это делать до тех пор. пока это будет правильно. На этом этапе я действительно принял решение использовать лучший из двух подходов. Полагаю, Вы бы назвали это интуитивным или дискреционным компонентом, который мы

количественно соединили с управлением рисками. Задача, конечно, состояла в том, чтобы сбалансировать нашу стратегию с учетом заданных параметров рынков, на которых мы торговали.

Вопрос: Каким был Ваш лучший момент на рынке? Я чувствую, что мы слишком много времени потратили на худший.

Майк: Не думаю, что он уже наступил. Знаете, у меня, безусловно, было много хороших моментов. Но я думаю, что по–настоящему информативным является тот опыт, когда все идет не по плану. Я настолько многому научился на отрицательном опыте, что в некотором роде мне довольно сложно вспомнить лучшие моменты. И дело не в том, что они не удовлетворили меня.

Вопрос: Вы считаете, что это Ваше врожденное сопротивление чувству удовлетворения?

Майк: Вполне возможно! Когда у меня все хорошо, я всегда оглядываюсь назад, пытаясь оставаться впереди. Я всегда думаю: «Что мы можем сделать, чтобы предотвратить возникновение проблем. Чтобы продолжать развиваться?»

Вопрос: Конечно, это одна из основных сильных сторон, которой нужно обладать. Способностью оглядываться назад.

Майк: Моя жена несколько раз говорила, что, по ее мнению, у меня довольно устойчивый характер. Я не из тех, кто чрезмерно о чем–то переживает. Для того, чтобы действительно взволновать меня, требуется приложить немало усилий, но это не мешает мне получить удовольствие! Думаю, даже когда что–то меня действительно взволновало, я не показываю этого внешне, как делает большинство людей. Именно поэтому мне очень сложно сказать, каким был мой лучший момент.

Думаю, я просто знаю, что существуют эти спады и когда из них выходишь. Возможно, лучше всего я чувствую себя, когда выхожу из этих периодов. После этого все как будто приглушено. Ты знаешь, что ты пережил, и когда ты оттуда выбрался.

Вопрос: Полагаю, это действительно важный момент. Когда я брал интервью у Джека Сэнднера, он выразил это очень убедительно. Он сказал, что для него быть хорошим трейдером– значит преодолевать жизненные неприятности. Сначала я подумал, что он отвечает довольно общо, но если знаешь хоть что–то о прошлом Джека, он действительно получил свою долю несчастий!

Именно знание того, что ты сможешь выбраться из долгов, как говорится в песне: «Взять себя в руки, отряхнуться от пыли и начать все с начала».

Вопрос: Каким был самый смешной случай, произошедший с Вами на рынке?

Майк: В течение короткого промежутка времени у меня был клиент — мне следовало хорошенько все взвесить, прежде, чем брать его — но, в любом случае, я его взял. Мы несколько раз общались и, однажды, с совершенно невозмутимым лицом он рассказал мне, как его лично обычно пытаются поймать в ловушку, когда он заключает сделки. И, конечно, это то, что чувствует каждый трейдер, но мы знаем, что на самом деле рынок в основе своей безличен. Но этот парень действительно верил, что все это очень, очень личное.

Знаете, где бы он ни останавливался, рынок тут же вмешивался, чтобы намеренно нанести по нему удар. Но кому до него какое дело, да? Но что по–настоящему меня развеселило, это когда он сказал: «И, знаешь, у них другие тикеры, не такие, как у нас с Вами. Эти тикеры точно указывают им, куда пойдет рынок!»

Вопрос: Иногда так действительно кажется, не так ли?

Майк: Да, конечно, как все, о чем он говорит, я всегда думаю: «Да!». Знаете, у меня, безусловно, бывали такие мысли. Но любой нормальный человек тут же напоминает себе, что подобный образ мысли совершенно иррационален. Этот парень просто не мог отличить того, как рынки заставляют нас себя чувствовать, от того, что явно нереально.

Вопрос: У всех нас когда–либо появлялись такие мысли, кроме него, он жил в своей собственной версии торгового ада!

Майк: Это было чудно.

Вопрос: Помнится, много лет назад, когда я торговал на бирже, я в шутку купил пять лотов свинины и как только я их купил, рынок тут же до предела вырос. Там был новый курьер, который видел, как я заключал эту сделку. Это был первый или второй день, а он не мог поверить, что я это сделал. Он смотрел на меня таким озадаченным взглядом. День или два спустя я снова повторил ту же сделку прямо перед тем же курьером. Я имею в виду, мы ведь живем ради таких сделок, да? К сожалению, они случаются не так часто, как должны бы! Но, в любом случае, парень подошел ко мне и спросил: «Как Вы это делаете? Я видел, что Вы это делаете два дня подряд», — а я в шутку сказал что–то в таком роде: «Видишь табло? Я знаю парня, который за ним стоит и управляет световыми сигналами, и когда он готовится поднять рынок, он мне подмигивает и я начинаю покупать!». Знаете, кажется, его устроило такое объяснение. То есть он проработал на бирже три или четыре дня и я помню, что услышал, как он говорит другому курьеру, показывая на меня, когда я случайно проходил мимо него в операционном зале на следующий день: «Он знает парня за табло, который управляет сигналами».

Майк: Здорово. Это хорошее название для Вашей следующей книги.

Вопрос: Что Вы узнали о себе, торгуя на бирже?

Майк: Торговля научила меня тому, что я, обычно, могу заставить работать что угодно, если рассматриваю это объективно, если правильно к этому подхожу. Биржевая торговля — одна из самых сложных задач на свете. Некоторые другие вещи в жизни можно легко сравнить с биржевой торговлей, но у тебя гораздо больше контроля над ними. В том, что касается биржевой торговли, хотя ты и обладаешь определенным контролем, благодаря системному подходу, в ней по–прежнему остается некоторая хаотическая сила или случайный шанс, которых ты не можешь контролировать. И, конечно, она очень отличается от большей части других видов бизнеса или предприятий, которыми занимаются люди, знаете, вроде полетов, участия в автогонках, катания на лыжах и так далее. Что касается всего этого, знаете, чем упорнее над этим работаешь, тем лучше у тебя получается, но это совсем не обязательно применимо к биржевой торговле.

Биржевая торговля — это нечто, что всегда будет частью меня. Я Думаю, единственным, что удивило многих людей, было то. что я перестал заниматься дискреционной торговлей. Я не чувствовал необходимости возвращаться к ней. То есть у дискреционной торговли действительно уникальная природа. Ты действительно начинаешь чувствовать, будто у тебя появился дар предвидения или что–то в этом роде. Иногда, когда я просыпался утром, я точно знал, что нужно делать на рынке, и в течение дня все было просто замечательно. Это работало!

У меня случались месяцы, когда казалось, что день за днем все идет по плану. И когда заключаешь сделки на дискреционной основе, это здорово. Это действительно классно, а я не был уверен, что смогу прийти к полностью систематичному подходу и получать то же психологическое удовлетворение, которое в итоге все же получаю.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, выделяет Вас среди других трейдеров?

Майк: Мне хотелось бы думать, что я обладаю многими сходными с другими успешными трейдерами чертами, такими как способность объективно смотреть на вещи, видеть все стороны проблемы и быстро находить правильный ответ. Способностью развивать существующую базу знаний. Я не знаю, есть ли у меня много отличительных черт.

Вопрос: Я бы сказал, что необычен уже сам факт, что Вы не считаете себя особенным.

Майк: Это потому что все пытаются чем–то отличаться от

других?

Вопрос: Как Вы знаете, многие успешные трейдеры обладают эго, которое может соперничать с Тадж Махапом, это сопутствует нашей сфере деятельности.

Майк: Я считаю себя довольно самоуверенным.

Вопрос: Совсем чуть–чуть. Я искренне надеюсь, что читатели почувствуют, насколько спокойны, если мне будет позволено так сказать. Ваши ответы. Мне кажется, что у Вас действительно очень аналитический темперамент.

Майк: Я уверен, что у меня большое эго, но мне с ним удобно. Я также понимаю, что я просто мошка по сравнению с целой вселенной.

Вопрос: Можно ли считать, что это сравнение возвращает нас к Вашему интересу к астрономии, «мошка по сравнению с целой вселенной»?

Майк: Как я сказал раньше, я люблю астрономию. Мне нравиться выходить на улицу посреди ночи, весь мир вокруг меня спит, а я стою под звездным куполом. Тогда чувствуешь себя таким ничтожным. Но мне нравится это чувство. Это чудесное чувство.

Вопрос: Да, чувствуешь себя ничтожным, но это очень успокаивает, когда знаешь, что ты часть удивительной вселенной, которая окружает тебя.

Майк: Это очень теплое чувство, знание того, что ты часть, хотя и маленькая, такого чудесного мира.

Вопрос: Мне кажется, что именно в этом Ваш подход к рынку, очень похож на подход студента астрономии, который с помощью телескопа смотрит на звезды, чувствуя трепет и изучая это чудо.

Майк: Верно. Все это внушает мне благоговение. И рынок, и вселенная удивительно увлекательны, но в то же время каждый из них обладает своей способностью заставить тебя чувствовать свое ничтожество. Конечно, я понимаю, что для себя я очень значителен, но не для всех и не для вселенной в целом. Мне очень нравится цитата с чемпионата США по бейсболу 1980 года. Эти слова произнес Таг Мак Гроу, подающий, выходящий на временную замену. Кто–то спросил его, как ему удается оставаться таким спокойным под таким давлением. И Мак Гроу сказал: «Я просто применяю теорию ледяного шара. Теория ледяного шара состоит в том, что через пять миллиардов лет солнце сгорит, а Земля превратится в большой ледяной шар, и кому тогда будет какое–то дело до подач?» Когда ты подходишь к чему–то, ты с тем же успехом можешь отойти, делать го, чем ты хочешь заниматься, и быть абсолютно уверенным в том, что это

лучшее, чем ты мог бы заниматься. Не раздувая значимость этого, потому что с точки зрения вселенной все это мелочи. И в конечном итоге, это и будет успех.

ГЛАВА 4 Мудрость Соломона

Соломон Коэн

Господин Коэн управляет «Си Кей Партнерз» в Нью–Йорке, консультационной компанией по капиталовложениям для фонда «Газель Глобач Фанд Лимитед». «Газель Фанд» являлся лучшим фондом акций в 1955 году. Коэн родился в Лондоне, изучал математику в Кембридже, а музыку в Музыкальной школе Гилдхолл. Прежде чем уйти и основать свою собственную компанию, он работал в «Джеймс Кэпел энд Кампани», где занимался продажами деривативов и частным заключением сделок.

Вопрос: Что привлекло Вас в торговле на бирже?

Соломон: Я начал заключать сделки на бирже с 16 лет. Но я думаю, что для того, чтобы действительно ответить на этот вопрос, нужно, чтобы вы поняли характер Лондонского Сити — я имеют в виду деловой центр — где в лабиринте средневековых переулков с такими названиями как Брэд Стрит, Пудинг Лэйн расположены Биржа, «Банк Англии», «Ллойде» и большинство других финансовых учреждений. Здесь работает своя собственная полиция и администрация.

Сити сводит воедино весьма странную компанию людей: ребят из Ист–Энда — я не придаю этому унизительного смысла, просто в порядке описания, — людей, которые пришли прямо с рынка фруктов и овощей, чтобы заниматься акциями и облигациями; высокообразованных людей из высших слоев общества, которые закончили такие учебные заведения, как Итон; и третью группу — евреев. Сити — это одно из тех немногих мест, куда в течение нескольких последних веков пришли евреи и где они смогли добиться такого положения, чтобы стать очень успешной и уважаемой группой с довольно сильным своеобразием. В Сити также находились учреждения, где было очень четкое разделение — банк типа «Ротшильде», который был еврейским заведением, и банк типа «Бэрингс», который был английской «голубой кровью»; компания типа «Сит Бразерз» и такая компания как «Казинов». Эти разные люди должны были научиться уважать друг друга и вместе вести дела. Сити был местом, наполненным загадками и интригами, традициями и клановостью; был полон опасностей для неосторожных, но также предлагал большие вознаграждения мудрым и отважным. Все это полностью захватило меня и я очень сильно захотел стать частью этого мира.

Вопрос: Что именно показалось Вам наиболее

захватывающим? Заключение сделок? Зарабатывание денег? Общественные отношения? Или то, что это было частью большого «театра»?

Соломон: Что ж, отчасти это было то, что я в раннем возрасте обнаружил, что всем можно торговать, что сделки можно заключать на словах на абсолютно абстрактные вещи и что эти сделки могли принести так много денег, денег в таких количествах, которые были совершенно отличны от каждодневной жизни. Именно это меня заворожило. Мой интерес к математике — это то. что развилось позднее.

Вопрос: Вас по тем же причинам по–прежнему привлекает биржевая торговля?

Соломон: Лондонский Сити сильно изменился за последние десять лет, но он по–прежнему сохраняет элемент того места, каким он был раньше, но, знаете, больше не существует операционного зала, где бы люди собирались, чтобы заключать сделки. Сейчас я бы сказал, что возможность торговать землей, зданиями.

фабриками, рабочей силой в любой части света с помощью телефонного звонка или нажатия клавиши компьютера — это предельная математическая абстракция — и все это находится на кончиках ваших пальцев, на экране вашего компьютера!

Вопрос: Что Вас в этом так зачаровывает?

Соломон: Что ж, очевидно, в этом есть что–то чрезвычайно притягательное. То есть, если тебе нужно построить фабрику, на это уйдут годы, на создание компании тоже уйдет долгое время, а здесь мгновенно и абстрактно ты можешь этим владеть и во всем этом почти нет ничего физического. Это почти как виртуальный мир, в котором все. что ты делаешь, реально существует в компьютере или на бумаге. Это почти как сдвинуть гору!

Вопрос: Абстрактную гору.

Соломон: Да. Передвигать невероятные вещи силой телефонного звонка…

Вопрос: Считаете ли Вы, что в Вашей личной биографии было что–то, что подготовило Вас к биржевой торговле? Знаете, Вы заговорили о математике, а мы еще не говорили о музыке и Вы упомянули о том, как Вас завораживает заключение сделок. Так что же особенного, на Ваш взгляд, было в Вашем опыте, что подготовило Вас к биржевой торговле?

Соломон: Кажется, я родился с неким инстинктом.

Вопрос: Интуицией?

Соломон: Да. Я помню, как мы с родителями забрались на Эйфелеву башню, когда мне было семь лет. Когда я спустился, я осознал, что билет, который приобрели мои родители, не

отобрали, я подошел к кому–то и предложил им билет. На самом деле я просто хотел отдать его им, но они заплатили мне за него!

Вопрос: Ну, это не совсем вопрос превращения абстрактного в материальное. Это скорее вопрос превращения цемента в наличные!

Соломон: Я не могу Вам сказать, откуда это взялось во мне. Возможно, если вернуться назад в прошлое на несколько тысяч лет, мои предки были менялами в храме в Иерусалиме. Знаете, именно оттуда родом фамилия «Коэн». то есть «совершающий богослужение в храме», хотя я ничего не слышал о менялах!

Вопрос: Конечно, «Хебрю» переводит «Коэн» как «священник». Коэны были людьми, которые совершали богослужения в святом храме. Вы имеете в виду, что эта часть Вашей биографии подготовила Вас к биржевой торговле? То есть чувствуете ли Вы, что в том, чем Вы занимаетесь, есть нечто религиозное или обусловленное культурной средой?

Соломон: Ну, про менял — это была шутка.

Вопрос: Да, но исходя из моего опыта, очень часто большая часть правды выражается в форме шутки.

Соломон: Да. «Священник» на самом деле не совсем точный перевод слова «Коэн». В действительности они служили два дня в году, а оставшееся время играли роль мудрецов, судей или врачей. В их обязанности в основном входило служение общине.

Вопрос: Да, я знаю, что мои предки служили Вашим! Моими предками были левиты, так что в прошлом мы помогали вам в ваших делах!

Соломон: Это те самые, которые еще и пели.

Вопрос: Точно. О нас написана целая библейская книга — «Левит».

Соломон: Что ж, Вы тоже совершенно правы. Я думаю, что евреев очень уважали в городе, нанимали на работу за их умения, их финансовые навыки — это именно то. что я для себя выделил.

Вопрос: И Вы увидели в этом личный смысл, возможность для признания Вас как личности, Ваших личных достижений?

Соломон: Да, надо сказать, это определенно так.

Вопрос: Должен сказать, Соломон, я слышал ту же самую мысль не единожды. Для книги «Внутренняя сторона биржевых сделок» я брал интервью у некоего трейдера, Джеффри Сильвермана, возможно, Вы его знаете. Он фактически сказал что–то очень похожее на то, что Вы только что выразили. Он вырос в Омахе, штат Небраска в 1950–х годах, и сказал, что евреям в Небраске тогда предоставлялось довольно мало возможностей. Но впервые его глаза действительно открылись, когда он учился в начальной школе и прочитал биографию

Бернарда Баруха. Он сказал, что с этого дня его жизнь изменилась. Я уже слышал похожие истории раньше. Полагаю, все. что я пытался выяснить, это то. что эта связь значима для Вас и для того, кем Вы являетесь сегодня.

Соломон: Да, я думаю, в том возрасте и в то время это действительно было так.

Вопрос: Это по–прежнему так?

Соломон: Не совсем. Лондон так сильно открылся и эти различия также сильно изменились. На самом деле важным аспектом моей биржевой торговли сейчас является всемирная перспектива. Различия, о которых я говорил ранее, начинают терять четкие очертания и во многом больше не существуют. Раньше они были очень четкими и это поражало. Как я уже упоминал ранее, существовали фирмы, в которых евреев не принимали на работу, а также фирмы, в которых в основном работали евреи.

Вопрос: Правильно ли будет сказать, в том же смысле, в котором высказался Джефф Сильверман, что Вы рассматривали биржевую торговлю как дорогу, которая позволит Вам пересекать границы и выходить за пределы стереотипных делений, произвольных категорий и условностей времени? Я имею в виду, когда Вы думали о биржевой торговле, было ли это одним из значимых для Вас факторов, вероятность выйти за пределы Ваших нормальных возможностей?

Соломон: Я думаю, это пришло позже. Изначально этого не было, потому что сама идея финансовых рынков по–прежнему рассматривалась с определенной долей презрения. То есть в Англии долгое время деньги рассматривались как что–то, в худшем случае, грязное, по определению, не утонченное.

Вопрос: Ну, по моему опыту, их чистота зависит от того, кто ими владеет!

Соломон: Но, знаете, существовало мнение, что деньги должны скорее наследоваться, нежели зарабатываться.

Вопрос: Конечно! Самое худшее, что ты только мог сделать с этой точки зрения — это заработать свои собственные деньги! Гораздо утонченнее получить их от кого–то еще.

Не поймите меня превратно. Я бы не возражал против наследства, просто со мной этого не случилось!

Соломон: Это забавно. Я имею в виду то, на что я обратил внимание, путешествуя по свету, входя в операционные залы Различных рынков по всему миру — то, что каждое общество имеет свой собственный кодекс и набор ценностей, свой собственный образ мысли и ведения бизнеса. Иногда это — сила, а иногда–слабость. Но теперь у нас есть трейдеры из одной

страны, которые ведут дела в другой, и это действительно начало менять всю структуру и вид местных рынков.

Вопрос: Давайте немного поговорим о «Газель Глобал Фанд». В 1995 году он вырос на 297 процентов и приобрел известность в качестве одного из наиболее эффективных хеджированных фондов в мире. Не могли бы Вы немного рассказать об истории и интеллектуальной основе, стоящих за этим фондом?

Соломон: Что ж, в середине 80–х я работал на «Джеймс Кэпел», крупного инвестиционного дилера в Лондоне, сотрудничал с крупными учреждениями и помогал им использовать деривативы в их биржевой торговле. Работая в операционном зале, я внезапно обнаружил все эти потрясающие возможности зарабатывания денег, потому что я понимал, что делают люди в различных отделах компании. Таким образом, я смог убедить своего начальника, что я должен перейти к частной торговле, где я смог бы производить сделки от лица компании для получения прибыли. А через некоторое время, разработав свои собственные стратегии и успешно их применяя, я решил уйти и учредить свою собственную компанию. Я просто решил, что учреждение хеджированного фонда является следующим логичным шагом. На самом деле, я бы сказал, что большая часть отрасли хеджированных фондов — это люди, пришедшие в этот бизнес в течение последнего года–двух, это грамотные люди, которые занимались частными сделками для больших инвестиционных компаний, а теперь, когда технология и капитал стали более доступными, они смогли основать свои собственные компании.

Вопрос: Как Вы выбрали название «Газель»1!

Соломон: Я долго и упорно обдумывал название для фирмы. То есть я считаю, что название очень важно.

Вопрос: Это не очень по–еврейски!

Соломон: Ну, знаете, в еврейской традиции есть что–то о том, что выбор имени должен влиять на результат.

Вопрос: Я знаю, но «Газель» мне кажется скорее жертвоприношением! Не знаю, как это относится именно к фонду.

Соломон: Но газели элегантны…

Вопрос: Быстры…

Соломон: …это проворные животные, которые могут быстро ринуться вперед и вверх.

Вопрос: Что Вы. безусловно, делали.

Соломон: Да, приятно сказать, что это так.

Вопрос: Чуть раньше Вы рассказали из своей биографии случай, когда Вы продали неиспользованный билет на Эйфелеву башню. По–моему, здесь напрашивается вопрос. Как Вы считаете,

Ваша успешная биржевая торговля — это скорее природный дар или набор приобретенных навыков?

Соломон: В конечном итоге, я думаю, это и то, и другое, то же самое, что у тебя должен быть талант, чтобы стать музыкантом, но тебе также нужно учиться у мастера.

Вопрос: Расскажите немного о своей музыке. Вы–обладатель степени магистра математики в Кембридже и Вы также выиграли стипендию в Музыкальной школе Гилдхолл. Я слышал, что во время торговой сессии Вы находите время на то, чтобы играть сонаты Бетховена на фортепиано «Бехштейн». Это правда?

Соломон: Да, абсолютная правда, это очень помогает сбросить груз обыденности и снять дневной стресс.

Вопрос: Это меняет Ваше состояние души? И позволяет снова сфокусироваться на биржевой торговле?

Соломон: Да, безусловно, в этом есть что–то духовное, освобождающее голову.

Вопрос: Давайте вернемся к вопросу о том, считаете ли Вы биржевую торговлю скорее приобретенным навыком или природным даром. Вы сказали, что считаете, что в Вашем случае это комбинация того и другого, так что наличие ряда навыков так же важно, как и интуиция. Верно?

Соломон: Да, полагаю, что так. То есть существуют трейдеры, которые, я знаю, полностью полагаются на интуицию, и Другие, которые имеют гораздо более научный подход.

Вопрос: И они в равной степени успешны?

Соломон: Я думаю, что интуитивные трейдеры, вероятно, более непостоянны в успехе, их действия более сумбурны. Люди с научным подходом склонны быть более узконаправленными. Затем внезапно их настигает что–то, что не вписывается в их модель. Я Могу привести этому пример.

Думаю, это было в 1988 году, люди приходили на рынок опционов в Лондоне и платили довольно крупные премии за опционы «колл» крупной добывающей компании. Там был один трейдер, который пользуется невероятным уважением на рынке, считается очень умным человеком, настоящим экспертом по опционам в смысле математики. Этот участник финансового рынка продал довольно много этих опционов. Согласно его модели, он продал их по завышенным ценам. С другой стороны, там был еще один широко известный на лондонском рынке персонаж–интуитивный трейдер, лучше воздержимся от упоминания имен–который за день до того продал те же самые опционы. Все это произошло за день до Иом Киппур и он решил — он был евреем–что что–то в этом не так, и он закрыл всю позицию. Он захеджировал свои короткие коллы один к одному с

акцией.

На Йом Киппур на эту компанию пришло предложение о поглощении. И трейдер с научным подходом, храня верность своей модели, потерял довольно много денег. Ему просто не хватило гибкости или интуиции, чтобы сделать ход.

Вопрос: Соломон, за Вашу торговую карьеру встречались ли Вам какие–то запоминающиеся люди?

Соломон: Дэвид Херон, мой бывший начальник в «Джеймс Кэпел», был тем, кого я уважал и кем восхищался.

Вопрос: Что в нем было такого, что особенно выделялось?

Соломон: Я никогда не встречал таких, как он, до того. Он был чрезвычайно успешен и у меня была возможность наблюдать за ним вблизи. Меня поразил тот факт, что независимо от того, чем он занимался, в том. как он вел бизнес, всегда присутствовал спокойный профессионализм — он всегда был спокоен, ничего не делал под влиянием эмоций. Никогда не заключал сделку, скрестив пальцы в надежде, что она выгорит, а вместо этого просчитывал все возможности так, что в случае если что–то пойдет не так, то это был бы исход, который уже был предусмотрен. В том, как он действовав было что–то очень похожее на пантеру, очень гладкое и уверенное.

Вопрос: Похожее на пантеру, не на газель?

Соломон: Да. я бы сказал, что это так.

Вопрос: В каком отношении? Я думаю, что и газели, и пантеры — уверенные, гладкие, элегантные животные, быстро движущиеся вперед, но в пантере, безусловно, есть что–то хищное. Вы это имеете в виду?

Соломон: Я полагаю, в этом есть такой элемент. Я не уверен, что хочу распространяться на эту тему и дальше. Это тот аспект рынка, который я считаю наименее привлекательным!

Вопрос: Хищные аспекты.

Соломон: Да.

Вопрос: Когда Вы работали в «Джеймс Кэпел», Вы стали свидетелем краха фондового рынка в 1987 году.

Соломон: На самом деле я ушел за месяц до этого.

Вопрос: Какова была Ваша реакция на крах?

Соломон: Он не застал меня совсем врасплох. В конце июля на лондонском рынке произошел очень резкий спад — думаю, он был связан с плохими цифрами торгов. Затем рынок отрикошетил и я решил продавать. Если ли ты пристально за этим следил, то там было много признаков, что астрономический рост рынка не будет продолжаться вечно. Сказав это, я должен добавить, что когда крах действительно наступил, это было шокирующе. Быть свидетелем этой плавящейся окружающейся обстановки было

жутко! Это было просто воплощение мысли о том, что может случиться невероятное.

Вопрос: И что, из этой ситуации был свой выход?

Соломон: Да, конечно. Из этой ситуации были свои выходы, но я думаю, что с тех пор я запомнил, что всегда существует вероятность, что случится что–то в этом роде, а, следовательно, когда я растягиваю свои операции вместо того, чтобы заработать много денег в девяти случаях из десяти, а затем разориться на десятый раз, лучше зарабатывать немного меньше, но каждый раз, сохраняя при этом свое место в таблице.

Вопрос: Как говорят в операционных залах Чикаго, просто убедитесь, что у Вас достаточно ресурсов, чтобы пройти через этот турникет завтра. Ведь смысл в этом, не так ли?

Соломон: Да, поскольку как только ты вылетаешь из игры, ты вылетаешь навсегда.

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд. Ваша сила как трейдера?

Соломон: Это комбинация всех навыков, которыми я обладаю. Это интуитивное чутье рынка и способность думать точно и математически, понимание психологии рынков и людей, которые за ними стоят. Признание того, что информация распределяется по рынкам неравномерно и знание того, что имея проанализированную информацию я, как правило, могу сделать правильный вывод.

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд. Ваша самая большая слабость как трейдера?

Соломон: Это сильный вопрос. Моя самая большая слабость в том, что у меня бесчеловечно высокие стандарты.

Вопрос: Очень хорошо обладать такой слабостью! **Соломон:** В некотором смысле.

Вопрос: Какие косвенные последствия Вы в этом находите?

Соломон: Я думаю, что это означает добиваться чрезмерных успехов в определенных областях, иногда ценой общего счастья.

Вопрос: Ну, знаете, Ваши инвесторы счастливы, что у Вас такая слабость, поскольку если бы ее у Вас не было, они имели бы доход только в 97, а не 297 процентов, как это получилось у Вас. Так что не думаю, что они жалуются на Ваши высокие стандарты, не так ли?

Соломон: Возможно. Но люди, которые на меня работают, или те, с кем я веду дела, жалуются!

Вопрос: Давайте поговорим немного об этом, Соломон. Какое влияние оказывает биржевая торговля на Ваши социальные отношения? Мы еще не обсуждали, женаты ли Вы.

Соломон: Только на «Газели».

Вопрос: Что?

Соломон: Только на «Газели».

Вопрос: А, на «Газели»! Когда Вы произносите это название, оно становится все больше и больше похоже на еврейское!

Соломон: Будем надеяться, что никто не обвинит меня в скотоложестве. Должен уточнить, мы говорим о виртуальной газели!

Я склонен работать так, как музыкант, который напряженно готовится к концерту, дает представление, а затем идет в отгулы. Я склонен к сильным приливам сосредоточенности, когда я выкладываюсь до конца. Я могу это вынести только на протяжении определенного промежутка времени и именно поэтому я управляю приуроченным к событиям фондом вместо того, чтобы заниматься чем–то, что требует более низкого уровня концентрации внимания или стойкой самоотверженности сутки напролет. Последствием этого является то, что мне часто приходится вставать в 2 или 3 часа ночи. Были периоды, когда я заключал сделки в Лондоне, Нью–Йорке и Австралии в течение одних суток. Это несколько трудно, заключать сделки в трех временных зонах. Но затем, в конце этой сделки, как только я привел ее к успешному завершению и мы заработали хорошую норму прибыли, я могу позволить себе роскошь сделать перерыв, когда у меня будет достаточно времени, чтобы заниматься тем, чем я хочу.

Я думаю, что многие успешные люди больше всего жалуются на то, что независимо от того, сколько денег они зарабатывают или от того, насколько они преуспевают, они в любом случае не могут себе позволить отдыхать больше четырех недель в году, и им приходится работать по многу часов в день. И единственный шанс сделать что–нибудь чудесное — поехать в Южную Америку или на сафари, или еще что–то, который получают эти люди, — это тогда, когда они меняют работу или отдыхают от работы несколько месяцев.

Вопрос: Расскажите о самом чудесном, чем Вы когда–либо занимались.

Соломон: Полагаю, самым замечательным временем было то, когда я шесть месяцев провел, путешествуя по свету, я ездил по всяким чудесным местам, в Нью–Йорк, Чикаго, Сан–Франциско, Лос Анжелес, Гонконг, Токио, Сидней и так далее. Я всегда следовал одной и той же схеме: я встречался с людьми, которых знал по рынку, ходил в операционные залы бирж этих городов. Я также навещал дальних родственников — удивительно, у меня есть родственники в огромном множестве мест — а еще встречался с людьми и навещал друзей. Этот опыт изменил меня. В результате я уехал из Лондона и решил жить в Нью–Йорке.

Вопрос: Как Вы изменились?

Соломон: Ну, если ты проводишь большую часть своей жизни в том месте, где родился, то это все, что ты знаешь. Когда ты путешествуешь, ты начинаешь ставить свою культуру в определенную проекцию.

Вопрос: Ранее Вы упомянули, что биржевая торговля дала Вам возможность пересекать интеллектуальные границы и категории, а теперь Вы говорите, что в результате Ваших путешествий, пересечения физических границ, Вы развили в себе более глубокое осознание того, кто Вы. и как действовать. Это верно?

Соломон: Именно пересечение границ наделило меня новыми возможностями в биржевой торговле. Это путешествие Действительно изменило мой взгляд на бизнес, продемонстрировав мне возможности рынков по всему миру — я увидел сходства и заметил различия, эффективность и неэффективность, сильные и слабые стороны на психологическом уровне, на уровне бизнеса. Это глобальное обозрение было весьма ценным для меня и дало мне ощущение того, чего я могу достичь.

Вопрос: Каким был самый смешной момент для Вас, как для трейдера?

Соломон: Я полагаю, один из самых смешных случаев, произошедших со мной, случился в «Джеймс Кэпел». Там существовала группа из 30 дилеров, которые вели сделки по всему, что мы хотели торговать с другими участниками рынка. Я подошел к стойке с заказом и еще до того, как я открыл рот, главный трейдер сказал: «Я возьму пять тысяч, личный счет», — что означало: «Независимо от того, что делает Коэн, я хочу купить 5000 на свой собственный счет, даже не зная, какая это бумага». Это действительно меня рассмешило.

Вопрос: Должно быть, Вы также были чертовски горды собой!

Соломон: У меня в голове сразу же возник вопрос, а что если бы я собирался продавать без покрытия?

Вопрос: У меня есть внутреннее чувство, что тогда он стал бы играть на понижение, а у Вас?

Соломон: Многие из них действительно не понимали, что я делаю. Они восхищались мной, но, я думаю, некоторые люди также меня боялись.

Вопрос: Чего они боялись?

Соломон: Думаю, люди боятся того, чего не понимают или, возможно, они чувствуют каким–то образом, что их как–то обманут.

Там был один дилер, я обнаружил в его области величайшие возможности, которые выходили за пределы товара, которым я

торговал и я пытался объяснить это ему. И знаете, он долго задавал мне вопросы, а потом разозлился. Я просто отстал от него. Примерно три недели спустя он подошел ко мне и сказал: «Соломон, помнишь ту сделку, которую ты хотел, чтобы я заключил! Теперь я это понимаю! Это была бы прекрасная сделка». Это была математическая сделка, которая гарантированно сработала бы. Вот видите, он слишком боялся или сопротивлялся для того, чтобы просчитать логику, аргументацию, структуру за тем, что я пытался сделать.

Вопрос: Считаете ли Вы, что трейдеры иначе обрабатывают информацию, не так, как другие люди?

Соломон: Да. я полагаю, мы думаем очень быстро и очень эффективно. Мы привыкли принимать решение незамедлительно, потому что нам приходится это делать. Нам приходится воспринимать и обрабатывать информацию очень быстро. Если мы не можем получить на что–то точный ответ, мы тут же устанавливаем спектр возможностей. И я очень расстраиваюсь, например, если ко мне приезжает друг и я спрашиваю: «Когда ты приезжаешь?», — а мне отвечают: «Не знаю», — потому что я привык к жестким, квалифицированным ответам.

Вопрос: Лично я тоже это ненавижу. Я имею в виду, что я воспитывался в семье, где ты мог ответить «да» или «нет», но где не принято было отвечать «не знаю». Это был просто неприемлемый ответ и иногда, когда его получаешь, расстраиваешься! Трейдеру необходима точность в ответах.

Вопрос: Что биржевая торговля поведала Вам о Вашей личности?

Соломон: Биржевая торговля в разное время поведала мне много обо мне самом, в зависимости от того, как развивалась ситуация. Она научила меня тому, что я могу быть дисциплинированным, что мне не нужно искусственно принуждать себя к чему–то. Тому, что я очень уверен в себе. Часто я могу сложить мозаику несмотря на то, чго некоторых кусочков не хватает, и способен проникнуть вглубь сделки, чего не могут сделать другие трейдеры. Иногда я понимаю, что был очень самонадеян в том, как я что–то делал.

Очень интересно, как биржевая торговля учит нас чему–то о нас самих, тому, что мы совсем не обязательно хотим знать, но информация эта всегда очень инструктивна.

Я всегда думаю о своей биржевой торговле. Я оглядываюсь назад и анализирую, как все шло. почему я принял определенные решения, ТО> я делал с имевшейся у меня информацией, как я взаимодействовал с Другими людьми на рынке и это всегда очень обучающий опыт.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, выделяет Вас среди всех остальных на рынке?

Соломон: Я такой, какой я есть. Это что–то совершенно естественное и инстинктивное. Это не то, о чем я действительно думаю. Когда я вступаю в спор с брокером или дилером о том, как они хотят заключить сделку, я вижу некоторые четкие различия между нами.

Если бы мне пришлось это обобщить, я бы сказал, что думаю диаграммами на основе абстрактной структуры. Другие склонны больше концентрироваться на деталях, на меньшем охвате. Иногда мне кажется, что я смотрю на комнату в целом, в то время как другие подглядывают в замочную скважину.

Вопрос: Вы очень интересно это выразили. А музыка и математика? Они наделяют Вас большей способностью видеть всю комнату и не потеряться, подглядывая в замочную скважину?

Соломон: Безусловно, потому что и математика, и музыка учат структуре и способности видеть структуры. Если взять для примера алгебру и то, как мы приходим к общему решению задач, ее можно широко применять к целому ряду вещей. Так что мы ищем модели и симметрию и от этого можно плясать дальше и применять концепцию к отдельным ситуациям.

Вопрос: А музыка?

Соломон: Музыка тоже говорит о структуре.

Вопрос: Она говорит о структуре, также как математика, но в данном случае мы говорим о музыке. Она ведь рассказывает об абстрактной структуре, не так ли?

Соломон: Как это?

Вопрос: Ну, я имею в виду, что музыка, очевидно, обладает структурной основой, также как математика. Но чтобы по–настоящему понять музыкальную композицию, нужно в некотором роде выйти за пределы структуры отдельного отрывка и дойти до его абстрактной сущности.

Соломон: Что ж, люди часто не видят структуры в музыке. К примеру, мой отец совсем недавно сказал, слушая какие–то сочинения Бетховена: «Боже, это так прекрасно, что я не представляю, как кто–то мог такое сочинить!». На самом деле музыка представляет из себя комбинацию творческой силы, знаете, чего–то необработанного и первичного. Однако в ней есть модель, которой следует композитор. И существуют структура и метод для того, чтобы развить идею музыкальными средствами.

Без структуры музыка казалась бы бесформенной. Это была бы не соната или симфония — это был бы просто хаос!

Вопрос: Но, конечно, именно структура, ключ, если Вы позволите мне так сказать, дает Вам возможность увидеть всю

комнату, которая абстрагирует всю структуру.

Соломон: Да. Важный аспект музыки, который мы не затронули, — это ее способность всколыхнуть сильные эмоции, которые на самом деле противоположны успешной биржевой торговле. Нельзя позволять своим эмоциям оказывать влияние на Ваши решения.

Вопрос: Таким образом, когда Вы исполняете сонаты Бетховена во время торговой сессии, это позволяет Вам удовлетворить эти эмоциональные потребности, так что после этого Вы можете подойти к заключению сделок парадоксально, с большей отстраненностью и дисциплинированностью.

Соломон: Определенно. Думаю, я сошел бы с ума, если бы всю свою жизнь проводил перед торговым монитором!

Вопрос: Здорово сидеть за таким инструментом как «Бехштейн», не так ли?

Соломон: Да. У меня всегда была мечта его купить.

Вопрос: У меня тоже.

Соломон: Красивые инструменты. Но, знаете, их не так–то просто найти в Америке.

Вопрос: Не сложнее, чем доход в 297 процентов.

ГЛАВА 5 Полет на спине носорога

Тимоти МакОлифф

Господин МакОлифф является членом Международного денежного рынка. Он является членом и трейдером торгового зала Чикагской товарной биржи с 1982 года.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Тим: Я, бывало, играл на деньги с другими трейдерами в сквош. Они были членами Чикагской товарной биржи и Чикагской опционной биржи.

Вопрос: Так что Ваше первое знакомство с трейдерами состоялось на корте для игры в теннис от стены?

Тим: Я входил в спортивный клуб, когда впервые начал играть в сквош. Мне просто нравилась игра, а затем однажды старый трейдер, Сэмми Карл, отвел меня в сторонку и сказал: «Тимми, сынок, ты слишком взрослый, чтобы шнуровать свои кроссовки и играть просто так». Так я начал брать 5 долларов за игру и всегда удваивал эту сумму или не получал ничего. В конце концов ставки дошли до 7000 долларов за игру и обе стороны делали большие ставки!

Вопрос: Против трейдеров?

Тим: Трейдеров и брокеров, и если принимать во внимание размеры пари, я играл с очень успешными участниками финансового рынка. На определенном этапе один из трейдеров предложил мне попробовать себя на рынке.

Вопрос: Как Вам удалось из игрока в сквош превратиться в трейдера?

Тим: На самом деле я уехал из Чикаго и сначала подписал контракт, чтобы стать профессиональным игроком в теннис от стены. Через два года я ушел.

Вопрос: Потому что Вы думали, что там платят большие деньги?

Тим: Да и мне нравилась сама игра. Это было в 1977 году. Я подписал контракт с клубом в Майами и переехал туда.

Вопрос: Какое все это имеет отношение к биржевой торговле?

Тим: В несезонное время мой брат Кевин позвонил мне и попросил помочь ему, снабдив ставкой для заключения сделок.

Вопрос: Чем он занимался?

Тим: Он собирался стать брокером на Нью–Йоркской фьючерсной бирже. Кевин хотел, чтобы я переехал туда и работал с ним. Между турнирами у меня было два месяца. Это было сразу

после чемпионата страны. Я решил поехать в Нью–Йорк и, примерно, через шесть недель я потерял все деньги, заработанные мной за год игрой в сквош.

Вопрос: Вы помните свое первое впечатление от рынка?

Тим: Я подумал, что если бы я мог бы стать хотя бы на десятую долю таким же хорошим трейдером, каким я являюсь игроком в теннис, я бы в мгновение ока стал бы мультимиллионером.

Вопрос: И что же изначально привлекло Вас на рынок? Был ли это соревновательный аспект биржевой торговли?

Тим: Совершенно верно! Это одна из причин, почему я так долго оставался в теннисе. Я пришел со значительной спортивной биографией, а состязательность всегда была мне присуща. Мне всегда нравился прилив адреналина, когда шла игра. Всю мою спортивную карьеру тренер или товарищи по команде всегда хотели, чтобы я наносил последний удар, потому что когда идет игра, я невероятно сконцентрирован.

Вопрос: Я играл с Вами в баскетбол и я знаю, что Вы любите наносить последний удар.

Тим: Я не боюсь провала. Мой последний удар определенно может не достичь своей цели, но это не потому, что я потерял кураж или был нерешителен. Я хочу владеть мячом. Я не хочу, чтобы им владел кто–то другой. Но здесь также требуется дисциплинированность. Так что несмотря на то, что я, возможно, хочу нанести последний удар, я не собираюсь делать ошибку. И если я сыграл ноль–десять в тот день, я возьму тайм–аут, чтобы убедиться, что будет нанесен по возможности лучший удар. Я никогда не забываю, что цель игры — привезти домой победу!

Вопрос: Тим, если в Вашем распоряжении три секунды, от Вас зависит игра и Вы владеете мячом…

Тим: Я не буду запарывать мяч. Я определенно никогда не сделаю этого! Я — человек, на которого можно положиться в том, что касается победы!

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, люди находят столь привлекательным в биржевой торговле?

Тим: На самом деле в общей массе люди не так уж много знают о том, что здесь происходит.

Вопрос: Не хотите рассказать о том, что думают люди, которые этим занимаются?

Тим: Общей массе людей необходимо знать, что такое биржевая торговля. Многим она представляется просто азартной игрой. Кажется, люди увлечены играми с шансами, которые буйно разрослись в этой стране: лотереями, казино и тому подобным! Успешная биржевая торговля ничего общего не имеет с

азартными играми.

С моей точки зрения, если я делаю ставку на «Чикаго Бэарз» и мне дают 14 пунктов, а они опускаются до 21 за половину отведенного времени, сто долларов, которые я поставил, испаряются. Но в биржевой торговле, если я действительно играю на повышение, а рынок просто заклинило внизу, я всегда могу повернуть его вспять. Это определенно требует навыка. Это не пассивная ставка. Ты являешься активным участником. Когда я говорю с молодыми трейдерами, я объясняю им, что они должны Убедиться, что у них достаточно капитала для биржевой торговли на завтра. Не ставьте на кон все. Потому что если Вы это сделаете, не сможете сыграть в эту игру на следующий день.

Именно здесь вступает в игру фактор дисциплинированности. Если рынок движется против Вас, Вы должны сказать себе: «Я выхожу из игры, я ошибся, все кончено, капут». Вам нужно обладать достаточной уверенностью в себе, чтобы сделать шаг, заключить сделку, но Вы не можете позволить своему эго одолеть Ваш разум.

Вопрос: Как Вы знаете, есть много трейдеров, которые находятся на обочине биржевой торговли потому, что они поспешили и попали в ловушку.

Тим: Это дисциплина. Я был членом биржи в течение 17 лет. Там много людей, которые могли бы стать великими, если бы они выучили этот урок! Понимаете, они попадают в ловушку во время эмоционального возбуждения — так же, как общая масса людей. Они читают о большом движении на рынке и говорят: «Черт побери! Знаете, я знал, что это произойдет. Боже мой! Если бы я прислушался к своему внутреннему голосу, я мог бы заработать миллионы». Но биржевая торговля — это действительно бизнес, которому нужно уделять внимание каждый день. Бывают дни, когда возможности намного больше, чем в другие: но если ты ставишь на кон все, то в конце концов тебя вышибет из игры! Вот где вступает в игру дисциплинированность! Когда я смотрю на свои сделки, то сумма, которую я зарабатываю или проигрываю за день, не очень важна для меня при оценке того, насколько хорошо я торговал; значение имеет лишь моя техника. То есть я мог бы заключить за день 12 сделок и проиграть деньги в 10 из них, но все равно заработать деньги по итогам дня. Причина в том, что я контролирую соотношение риска и выигрыша. Если я рискую 100 долларов, чтобы заработать 1000. я могу много раз ошибиться, и тем не менее преуспеть.

Вопрос: Тим, что, по Вашему мнению, есть в Вашей биографии, что подготовило Вас к биржевой торговле?

Тим: Спорт и семья, в которой я воспитывался. Мой отец был

футболистом общеамериканского уровня и он ждал, нет, требовал, совершенства во всем. Он никогда не был типичным родителем. Он не говорил ничего такого, как: «Мой сын самый лучший» или «Мой сын не может делать что–то неправильно». В сегодняшнем обществе существует только поощрение, поощрение и еще раз поощрение! Мой отец взял на вооружение практически противоположный подход. Он ждал, что мы будем добиваться успехов, а, следовательно, когда мы преуспевали, даже когда мы получали лестные отзывы от администрации города или наших пэров, или кого бы то ни было еще, он всегда опускал нас на землю. Он не хотел, чтобы мы думали, что это конец пути или что нашим золотым кубком является то, что мы выиграли городской чемпионат! Он очень ясно давал нам понять, что есть и другие цели, которых следует достичь. Существуют и другие уровни, на которые нужно подняться; он всегда подчеркивал, что нельзя почивать на лаврах. Самосовершенствование — это стандарт жизни!

Вопрос: Можете привести пример?

Тим: Я осуществил круговую пробежку в городском чемпионате и другие игроки вынесли меня с поля на руках. Это было в конце игры, пробежка по всем трем базам.

Вопрос: Сколько Вам было лет?

Тим: Мне было 12. Мои товарищи по команде, родители других детей, все ужасно радовались. До этого в этой же игре я потерпел неудачу. Я впервые потерпел неудачу за весь год. После игры в пылу всего этого исступленного празднования, отец просто посмотрел на меня и сказал, как будто между прочим: «Ты провалил вторую подачу». Я понимал, даже тогда, что он делает. Он всегда пытался заставить меня сосредоточиться на том, как я могу усовершенствоваться. Он не позволял мне роскоши самоудовлетворенности. Я просто рассмеялся. Про себя я подумал, этот сукин сын, он никогда не скажет мне, что я классный, так зачем же из–за этого переживать? Я просто буду продолжать прилагать все усилия и это заставит его заткнуться!

Вопрос: Это был ценный урок?

Тим: Да. Сейчас мне 40 лет, а я помню этот момент и то, чему он меня научил, более ярко, чем то, как я осуществил круговую пробежку.

Вопрос: Чему Вы научились?

Тим. Чтобы быть лучшим, нужно работать усерднее всех, нельзя просто хотеть что–то из себя представлять. Нужно обладать решительностью и дисциплинированностью. А если ты вчера сделал круговую пробежку, это не имеет значения!

Будучи трейдером, ты не можешь сказать себе, эй! Я вчера

заработал 300 000 долларов. Я могу поставить 250 000 долларов на кон на рынке. В реальности, если ты считаешь, что ставишь на кон 250 000 долларов, это, возможно, будут 2 миллиона, потому что всегда случается какая–нибудь глупость. Я был на рынке в Черный Понедельник; я видел такое, во что просто невозможно поверить!

Вопрос: По Вашему мнению, Ваша биржевая торговля — это скорее приобретенный навык или природный дар?

Тим: В моем случае это, определенно, приобретенный навык, потому что я пришел в операционный зал, ничего не зная о том, что такое настоящая биржевая торговля. Я думаю, биржевая торговля–это адаптация. Не существует такого понятия, как великий трейдер на веки вечные. Нужно адаптироваться к меняющимся условиям. В начале карьеры на Нью–Йоркской фьючерсной бирже вице–президент, ответственный от торговых отделов, спросил меня, что я думаю по поводу рынка кофе. Я проработал на бирже три недели, у меня был сборник графиков по товарам, но я никогда раньше даже не смотрел на кофе. Я открыл сборник на странице кофе и сказал: «Он дойдет до предельной высшей точки!» Я обедал с парнем, знаете, игравшим с умом. Итак, он покупает длинные позиции по кофе и, Вы представить себе не можете, кофе до предела поднимается вверх. Он возвращается ко мне на следующий день и предлагает мне работу управляющего торговым отделом. Помните, единственное, чем я занимался в то время — азартно играл на товарных рынках. Я ничего не знал!

Итак, я на работе, пытаюсь узнать о рынках как можно больше и думаю, а тот парень — вице–президент. Я на Уолл–Стрит. Где все рыночные мудрецы? Как такой парень может быть вице–президентом чего бы то ни было? Я просто с ним обедал, а он думает, что я гений: новый рыночный пророк. Этот опыт действительно дал мне уверенность для того, чтобы стать трейдером. Я считал, что если тот парень думает, что я гений, в то время как я уверен в том, что я идиот, я действительно могу этим заниматься и преуспевать. Для меня это была самая поразительная вещь, что этот так называемый бывалый трейдер следовал мне в сделках!

Вопрос: И как он управляет компанией на Уолл–Стрит.

Тим: Да, я нежусь на пляжах Майями по три недели, а он хочет платить мне 75 000 долларов в год, чтобы я управлял работой операционного зала. В то время я знал о том, как управлять торговым отделом не больше, чем о том, как делать открытую операцию на сердце — а я не изучал в институте медицину!

Вопрос: Если пересмотреть Вашу торговую карьеру, какая–то сделка выделяется из ряда других?

Тим: Да, сразу после того, как я начал, я довел свой счет до 1500 долларов. А на самом деле на тот момент это было все, что у меня было — я был недисциплинирован и не знал, какого черта я делаю. Человек, отвечавший за маржу в моей клиринговой компании, сказал мне, что на моем счету недостаточно средств для того, чтобы я мог заключать сделки.

Вопрос: Это было в то время, когда Вы все еще работали на Нью–Йоркской фьючерсной бирже?

Тим: Да. Однако он сказал, что разрешит мне продолжать заключать сделки до тех пор, пока я не сделаю счет дебетовым и не торгую позицией больше, чем на три контракта! Он наблюдал за мной как ястреб и, я считаю, что именно здесь я по–настоящему научился дисциплине. Я увеличил размер счета до примерно 10 000 долларов. Знаете, возможно, я зарабатывал 300–400 долларов в день. Я просто откладывал деньги день за днем, строя и увеличивая свой счет очень рационально и дисциплинированно. В тот день, когда мой счет перевалил за 10 000 долларов, осталось почти шесть месяцев до того момента, как у меня наступил первый проигрыш. Я увеличил счет до 1,8 миллиона долларов.

Полагаю, в первый же день крупного проигрыша, когда я потерял 50 000 долларов, я сказал себе: «Вот и все». Я ушел с рынка и взял отпуск на несколько недель.

Вопрос: Вам по–прежнему не было 30; Вы заработали на рынке много денег. Что Вы при этом ощущали?

Тим: Это было здорово. Раньше я всегда думал, что если я заработаю миллион долларов, я выйду на пенсию. Я был в деле только семь месяцев, а уже перешел отметку в один миллион. Я вряд ли думал о том. чтобы уйти на пенсию.

Вопрос: Вы просто были готовы к тому, чтобы начать, верно?

Tit\t: Я был готов подбросить туда еще дровишек! То есть, что такое миллион? Про себя я думаю, я должен заработать какие–то настоящие деньги! И самое смешное то, что раньше представлялось роскошью. теперь стало жизненной необходимостью: машины, дома, отпуск …

Если бы мне пришлось охарактеризовать го, как я потратил свои первые деньги, то я вынужден буду сказать, что потратил 90 процентов на пирушки и проституток, а оставшиеся 10 процентов я просто просадил! Но, совершенно серьезно, я многому научился на этом опыте. Я был молод и мне не хватало дисциплины. Из–за того, что я совершил какие–то глупости ранее, я гораздо более дисциплинирован сегодня.

Вопрос: В чем, по Вашему мнению, заключается Ваша самая большая сила как трейдера?

Тим: В моей способности не обращать внимания на помешательство. Самыми удачными для меня обычно были дни совершенно неистовые. Я очень редко попадаю в ловушки на неустойчивом рынке, потому что мне в кровь приливает адреналин и я концентрируюсь так же, как в спорте. Когда я получаю от рынка оплеухи, обычно никаких особых событий не происходит и это убаюкивает мою бдительность. Я пытаюсь сделать на скучном рынке что–то такое, чего там нет.

Когда рынок быстр и яростен, я чувствую себя так. как будто у меня огромное преимущество перед всеми остальными. Полагаю, это та же самая сила, которая всегда была у меня, когда я был игроком в трудных ситуациях в спорте. Я чувствую, как бьется мое сердце. Это почти как наркотик, когда это случается и. что интересно, это позволяет мне невероятно сконцентрироваться и оживиться.

Вопрос: Как тогда, когда Вы наносите последний удар?

Тим: Верно. На площадке для гольфа меня зовут «Деньги». Поверьте, никто не хочет, чтобы я ставил деньги против них. Они знают, что я загоню ставку прямо им в голову. Я получаю просто всплеск энергии и я знаю, что не промахнусь!

Вопрос: Так что Ваша сила в том, что Вы не робеете?

Тим: Возможно, все это связано с моим отцом. Я помню, как будучи ребенком, я играл в пинг–понг. Мы обменивались ударами. После 20 удара он начал смеяться, удивляясь, как этот восьмилетний ребенок умудряется с ним тягаться. Я видел это в его глазах. Он не мог понять, почему я не сдаюсь. Он пытался отвлечь меня! Он спрашивал: «Хочешь пакет яблок?». Он замучил меня до смерти, пробуя разные способы, чтобы разрушить мою концентрацию, но все эго не срабатывало. Ничто не срабатывало и я продолжал отыгрываться, я не стал отступать. Я достиг больших результатов в спорте, чем мои братья, которые тоже хорошие спортсмены, потому что у меня несгибаемый характер!

Вопрос: И эта несгибаемость сослужила Вам добрую службу на рынке?

Тим: Не думаю, что успех пришел ко мне потому, что я торговый гений или потому, что мой план заключения сделок был намного лучше. Все сводится к умению действовать в стрессовой ситуации. Я не колеблюсь, когда нужно реагировать. Это моя самая серьезная сильная черта.

Вопрос: Какое влияние оказала биржевая торговля на Ваш брак?

Тим: Сложно сказать. Мой первый брак не протянул долго. Я

был женат только 14 месяцев. Мой второй брак длился 11 лет. В биржевой торговле для меня все происходит быстро и точно. Ты в игре или вне игры; белое или черное. Очевидно, с человеческими взаимоотношениями дело обстоит иначе!

Когда пытаешься общаться с людьми или со своей женой вне рынка подобным образом, это не срабатывает. Это похоже на пощечину. «Отлично, так мы и сделаем!» или «Я принял решение!», «Мы можем это обсудить?» Нет! Я провожу большую часть жизни быстро принимая решения, которые, я уверен, являются лучшими способами достижения цели.

Вопрос: Как Вы держите это под контролем?

Тим: Это непросто. Я уверен, что у моей жены иное видение ситуации. Я думаю, возможно, я гораздо в большей степени все контролирую, нежели считает она. Это похоже на сцену из фильма «Лини Холл». Диана Китон говорит со своим психоаналитиком, который расспрашивает ее о ее сексуальной жизни. Она отвечает: «О, доктор, он все время хочет секса. Он не может думать ни о чем другом. Это все, что ему нужно!». «Что ж, и как часто Вы занимаетесь сексом?» — спрашивает он, а она отвечает: «Все время, раз в неделю». Когда Вуди Аллену задают тот же вопрос на отдельном сеансе, он жалуется: «Мы никогда не занимаемся сексом. Она ничего общего не хочет иметь с сексом!» «Ну что ж, и как часто Вы им занимаетесь?» — спрашивает он, и Вуди отвечает: «Практически никогда, раз в неделю!». Так что для того, чтобы ответить на Ваш вопрос, как я отношусь к своей жене с учетом того, как на нас влияет рынок, нужно брать в расчет, что моя точка зрения, возможно, существенно отличается от ее!

Вопрос: Тим, чему Вас научила биржевая торговля, какие качества в Вас открыла?

Тим: Она определенно многому научила меня касательно человеческой бренности. Как тебя может вышибить отсюда, вышибить в мгновение ока! Когда испытаешь на себе что–то похожее на Черный Понедельник с такой же неустойчивостью, осознаешь, какое все это безумие. Ты можешь попасть с позицией в ловушку и тебя уничтожат прежде, чем ты поймешь, что это было. Именно поэтому я ранее сказал, что биржевая торговля — это постоянная адаптация. Если ты тут же не приспособишься к подобной ситуации, можешь считать себя историей. Именно поэтому для трейдеров не существует нерушимого набора правил, которым нужно следовать, потому что для того, чтобы быть успешным, нужно меняться не только относительно рынка, но и в целом ряде ситуаций, которые постоянно меняются.

Меня биржевая торговля научила кое–чему еще, что я унаследовал у своего отца, но что утвердилось во мне при

помощи рынка. Ты должен быть дисциплинирован и обладать острым чутьем относительно своего собственного морального кодекса, чести, если можно так сказать. Это звучит несколько напыщенно, но нужна также личная честность, чтобы не бояться правды.

Если бы у меня был рак и я бы умирал, мне бы не хотелось, чтобы от меня это утаивали. Мне бы не хотелось, чтобы кто–то пытался облегчить мою боль. Просто скажите мне! Если ты не можешь справиться с правдой, что ж, но мне приходится сталкиваться с правдой каждый день и я не могу позволить себе, чтобы она была неполной. Чему я научился, гак это тому, что независимо ни от чего я могу принять правду и я думаю, это дает мне огромное преимущество на рынке.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, выделяет Вас среди всех остальных трейдеров в операционном зале?

Тим: У меня свой собственный стиль. Он иногда выглядит нелепо, а иногда, возможно, просто гениально. Знаете, в Черный Понедельник я купил по закрытию. Мои друзья умоляли меня не делать этого. Они говорили, что я совершаю самоубийство. На самом деле это оказалось самой большой покупкой дня и именно поэтому я ее совершил! Другие трейдеры смотрели на меня как на сумасшедшего. Я думаю, что сила моих убеждений и интуиция в том, что касается рынка, являются моим величайшим качеством, а затем — способность сосредотачиваться, когда ад выходит из–под контроля.

Мой отец, бывало, говорил: «То, что ты сделал вчера — это древняя история. У тебя сегодня игра. Счет ноль–ноль. И ребята, против которых ты будешь играть, не собираются переворачиваться на спину и поднимать руки вверх. Рынок намного больше, чем что–то или кто–то, с кем я когда–либо состязался. Нужно быть подготовленным и дисциплинированным каждый раз, когда входишь в операционный зал биржи. Нужно также напоминать себе, что ты — всего лишь муха на спине носорога и, самое большее, на что ты можешь рассчитывать– спокойная поездка. Если ты заважничаешь, тебя прибьет хвостом. Суть в том, чтобы не закончить свои дни еще одной дохлой мухой!

ГЛАВА 6 Биржевая торговля ему к лицу

Лэрри Розенберг

Господин Розенберг — давний член Чикагской товарной биржи и бывший председатель Совета Директоров. Долгие годы он был активным биржевым брокером и продолжает время от времени успешно заниматься заключением сделок за свой счет на бирже. Он президент «Лейк Шор Эссет Менеджмент энд ПиЭмБи», компании, уполномоченной на посредничество в срочных операциях.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Лэрри: Во время учебы я работал, продавая

мужскую одежду, и одним из моих клиентов был крупный трейдер. После того, как я пару раз с ним поговорил, мне показалось, что это то, чем я хочу заниматься. Также я знал, что в биржевой торговле заключен больший потенциал, чем в продаже костюмов в маленьком розничном магазине.

Вопрос: Ваш клиент был крупным трейдером?

Лэрри: Ли Стерн

Вопрос: У него хороший вкус в одежде?

Лэрри: Да, хороший. Он был умным. Он позволял мне подсказывать ему!

Вопрос: Что ж, Вы всегда одевались со вкусом, Лэрри. И что же произошло?

Лэрри: Ли устроил меня на работу курьером. После того, как я проработал курьером, не знаю, что–то около года, меня призвали в армию. Когда я вернулся после армии, я снова навестил его и был несколько разочарован, поскольку членские взносы выросли. Когда я приехал они уже доходили до 4000 долларов. Я начал копить деньги. К тому времени, когда я накопил 1200 долларов, членство стоило 7000. Я просто не мог за ними угнаться!

Стоял 1960 год и, как я сказал, я был слегка разочарован. У меня было предложение от компании продавать страховые полисы и я собирался принять его. Я рассказал кому–то в операционном зале, что собираюсь работать страховым агентом. Ли Стерн подошел ко мне и сказал: «Лэрри, никто не хочет продавать страховые полисы. Купи членство!» К счастью, моя мать немного в меня верила. Я занял у нее 1500 долларов и стал членом Чикагской торговой палаты, но Ли Стерн действительно дал мне стумул.

Вопрос: Когда Вы размышляете о прошлом, что в первую очередь привлекло Вас в биржевой торговле? Я имею в виду, что Ли Стерн — это в некотором роде яркий персонаж. Вас привлек его стиль жизни?

Лэрри: Нет. Сначала я думал, что хочу пойти в юридический институт, но это скорее было связано с желанием ни на кого не работать, быть творцом своего собственного успеха, просто желанием, чтобы люди оценивали мои личные достоинства. Но на самом деле меня влекло к трейдерам. Среди них были ребята вселенского масштаба.

Я помню одну из своих первых встреч в качестве члена торговой палаты. Я познакомился с трейдером по имени Джо Даймонд. Джо был родом из Джорджии, действительно крупный парень, возможно, где–то 6 футов 6 дюймов ростом. Он носил огромную шляпу. По нему можно было сказать, как у него идут дела, потому что у него была бриллиантовая булавка для галстука и когда дела шли плохо, он ее закладывал, а когда он был в прибыли, он надевал ее и она сверкала на бирже в середине–конце 50–х. пока он не потерял все. Я хочу сказать, что сегодня несколько миллионов долларов — это не очень большие деньги, но тогда это было очень много. А мы сидели за столом, мы с Джо и еще полдюжины в основном молодых людей. И один из них сказал: «Джо. я не понимаю. Если у тебя было 5 миллионов долларов, как ты умудрился все их потерять? Почему ты не остановился, когда у тебя оставалось хотя бы два?» А он посмотрел парню прямо в глаза и сказал с этой невероятной гнусавостью, характерной для жителей Джорджии: «Сынок, то, что ты задаешь такой вопрос, говорит о том, что тебе никогда не видать 5 миллионов». И это правда. Он был настоящим произведением искусства. Ему нравилось носить то, что он называл «Техасским покрывалом». Он просто покупал предельные позиции по всему!

Вопрос: Это в основном зерновые?

Лэрри: Да, в каждом контракте. Он играл на повышение по всему, что попадалось ему на глаза!

Вопрос: То есть он не занимался традиционным хеджированием, покупками и продажами.

Лэрри: Он только покупал! Знаете, лет 15 спустя я услышал такую же мысль, приписываемую одному из братьев Хант. Но впервые я услышал ее от Джо Даймонда в 1961 году. «Если ты знаешь размер своего собственного капитала, значит, ты не многого стоишь!»

Есть еще одна история о Джо Даймонде. Когда в 50–х годах у него были деньги, он учредил несколько трастов. У него была

жена и, если я не ошибаюсь, двое детей. Он учредил трасты так, что даже если он разорялся, его семья была защищена. Он прижал банкира и попытался нарушить правила траста, чтобы получить их деньги. Конечно, банкир не стал этого делать, к счастью для его семьи. И до самой смерти Джо, бывало, говорил: «Нельзя доверять банкирам–янки — они не дают человеку пользоваться своими собственными деньгами!»

Еще одна история о Джо Даймонде. Это просто классика жанра. Он хотел купить дом в Уилмет, прямо на берегу озера. Возьмем в расчет, что дело было в конце 50–х. тогда этот дом стоил, ну не знаю, что–то около 70 000 долларов

И вот Джо ходит по дому с саквояжем в руках. Еще до того, как риэлтор назвал Джо цену продавца, Джо говорит: «Я беру его». Риэлтор удивился: «Господин Даймонд, разве Вы не хотите, чтобы я назвал Вам цену, чтобы Вы могли поторговаться?». А Джо отвечает: «Нет. Если я что–то вижу и оно мне нравится, я это покупаю». Он открыл саквояж и начал выкладывать оттуда наличные!

Вопрос: Я слышал похожую историю о человеке, которого мы оба знаем, крупном трейдере из Оклахомы, занимавшимся скотом, Эдди Джонсоне. Очевидно, он родом из очень бедной семьи и сорвав свои первый крупный куш на рынке крупного рогатого скота, он пошел на Мичиган Авеню и спросил цену «Ролекс Президент». В то время, полагаю, их продавали по 5500 долларов, и он сказал: «Я хочу эти часы». Владелец магазина спросил: «Что ж и как Вы планируете за них заплатить?» А он ответил: «Я за все плачу наличными». — и купил 20 пар часов в качестве рождественских подарков для своих родных.

Лэрри: Я слышал эту историю.

Вопрос: Знаете, мы так много слышим о подобных трейдерах. Мы видели так много подобных парней, которые пришли без гроша в кармане, заработали огромные состояния и все для того, чтобы все потерять.

Лэрри: Полагаю, это так. Думаю, что Джо правильно сказал: если ты решил остановиться в определенной точке, ты не заработаешь подобного состояния.

Вопрос: Нужно хотеть получить все?

Лэрри: Да, таков склад ума таких парней. Нужно хотеть получить все. Нельзя останавливаться. Ты все время на линии прокатки. Джин Кэшмен, прекрасный человек, заработал уйму денег. Самое лучшее, что с ним произошло — это когда он вышел за лимиты. Комиссия по срочной биржевой торговле отстранила его от дел. Он сказал, что те шесть месяцев или год, в течение которых он был отстранен от дел, спасли его.

Вопрос: У него был шанс подумать.

Лэрри: Совершенно верно!

Вопрос: Я полагаю, что у большинства трейдеров и, конечно, у таких долгожителей в карьерном отношении, как Вы, должно быть много взлетов и падений. Как Вы считаете, было ли в Вашей биографии что–то, что подготовило Вас к этому?

Лэрри: Ну что ж, полагаю, секрет, возможно, кроется в моей наследственности. Боже мой, мои дедушка с бабушкой приехали сюда ни с чем. У них была рискованная жизнь.

Вопрос: Небезопасная и нестабильная!

Лэрри: Нужно было переносить все невзгоды, которые подбрасывала им жизнь. Мой отец торговал металлоломом, что, на самом деле, очень далеко от игры на рынках, гораздо более рискованно. Он имел дело с настоящим складом. У него был запас, он его продавал или не мог от него избавиться! Так что рискованная игра просматривается в моей биографии на самых разных уровнях.

Я начал зарабатывать мелкой спекуляцией кукурузой и рожью. Если вернуться в те времена, то очень редко случалось, чтобы в течение целого дня происходили колебания на один цент. Я занимался большим количеством спрэдов по неполным лотам. Это было непросто. Мне приходилось заниматься чем–то еще, чтобы себя обеспечивать. Я продавал одежду три вечера в неделю и по субботам. Я был клерком на бирже днем. Я делал все, что было можно, для того, чтобы заключать сделки и оплачивать свои расхода.

Полагаю, те ребята, кто остается в седле в течение долгого времени — из моего поколения. Это почти что отличительная черта их личности. Они делают все от них зависящее для того, чтобы преуспеть в биржевой торговле и во всем остальном. Люди, остающиеся успешными трейдерами годами — это настоящие борцы — просто необходимо быть таким. И ты делаешь все от тебя зависящее, чтобы уцелеть, а иногда это значит выработать «по–настоящему творческий подход».

Вопрос: Пару лет назад я услышал историю о трейдере, который заработал состояние, а вскоре после этого его потерял. Его исключили из средней школы и поэтому он не мог найти высокооплачиваемую работу на неполный рабочий день. По вечерам он ходил в аэропорт О'Хара, где мыл полы за 3,5 доллара в час, просто для того, чтобы продержаться. Я хочу сказать, что часто слышишь подобные истории от трейдеров, о том, что они делают все, что угодно, лишь бы продержаться на плаву. Полагаю, что в этом отношении мы действительно необычная группа.

Лэрри: Думаю, это признак борца. Того, кто легко не сдается.

Загляните в бар после закрытия рынка — тот. кто никогда не добьется успеха, напивается до беспамятства!

Вопрос: Можете вспомнить кого–то. кого Вы знали по работе, кто не сдался, кому удалось уцелеть, несмотря на все неприятности, причиняемые ему рынком'7

Лэрри: Таких людей на самом деле было много! Рики Барнз, господи, он то был на высоте, то в самом низу. Ли Стерн, посмотрите, через что он прошел и, по большей части, не по своей вине. Этими ребятами можно только восхищаться, все они борцы. Помню, давным–давно Хэнк Шэткин (из «Шэткин Арбор Карло энд Кампании») играл в карты и работал таксистом, чтобы поддерживать свою торговлю на бирже. Он был чертовски хорошим картежником!

Посмотрите на Пэта Арбора. Я был первым, у кого он торговал. Мы с Хэнком Шэткиным были партнерами.

Вопрос: У Вас была клиринговая компания?

Лэрри: Да, «Эс энд Ар» («Шэткин энд Розенберг»). Я помню, когда дела у Пэта пошли хорошо.

Вопрос: Конечно, помните, он же проходил по Вашим бухгалтерским книгам.

Лэрри: Точно.

Вопрос: Он на некоторое время уходил, как Вы знаете, работал на небоскребах, сваривая двутавровые балки.

Лэрри: Знаю, я борец, но когда доходит до такого, думаю, именно здесь я поставил бы точку! Не думаю, что я бы это пережил. Я нервничаю, даже глядя на это.

Вопрос: Это Ваш инстинкт самосохранения!

Лэрри: Верно.

Вопрос: Лэрри, в чем, на Ваш взгляд, заключается Ваша, как трейдера, основная сила?

Лэрри: В дисциплинированности. Чтобы выжить, нужно быть дисциплинированным — без этого ты уже история! Я очень дисциплинированный человек. Я всегда знаю, когда выйти из игры. Я всегда точно знаю, насколько я хочу рисковать!

Вопрос: Постояв рядом с Вами в операционном зале, я бы сказал, что у Вас великолепно это получается. Я имею в виду, что Вы обладаете способностью с легкостью покупать и продавать позиции.

Лэрри: Много раз на рынке я, к примеру, что–то покупал, но даже до того, как это появлялось у меня на карте, понимал, что ошибся, и немедленно продавал. Очевидно, что ты не так быстро продаешь, но концепция та же. Каждый раз, когда я покупал позицию, у меня была точка проигрыша. Я мог не знать, где моя точка выигрыша, но инстинктивно я знал, где ошибся.

Вопрос: Вы знаете свой порог риска.

Лэрри: Да, совершенно верно. Я знаю, когда выходить из игры, если я ошибся.

Вопрос: Итак, Вы уверены, что Ваша главная сила как трейдера заключается в дисциплинированности.

Лэрри: Совершенно верно. Знаете, никто никогда не выходил из этого бизнеса, теряя понемногу. Тебя вышибают один или два мощных удара. Если ты защитишься от этого и следуешь правилам, все остальное — просто малина.

Вопрос: Лэрри, считаете ли Вы, что этот совет остается настолько же актуальным сегодня, насколько он был актуален в 1961 году?

Лэрри: Думаю, он был актуален в 1861 году и будет актуален в 2061. Я хочу сказать, что я полагаю, что это жизненный факт. Это жизнь трейдера!

Вопрос: И тем не менее для людей это непросто — не знать биржевую торговлю, но заниматься ей!

Лэрри: Это из–за эго, потому что приходится признавать, что ты не прав. Если позволяешь эго вмешиваться в дело, у тебя нет ни единого шанса, безнадежно! Как только в дело вмешивается эго, ты обречен!

Я кое–чему научился у долгожителя Чикагской торговой палаты, Адама Киффела. У него была клиринговая компания. В те дни Адам вернулся к соевым бобам и осуществил спрэд на 500, что в 60–х было крупной партией. Он был одним из самых крупных трейдеров в операционном зале. Он постоянно менял машины. Однажды я увидел его в операционном зале, он торговал одним лотом и я задал ему вопрос об этом. Он сказал то, что я никогда не забуду: «Есть время торговать сотней, а есть время торговать только по одному контракту. Ты можешь торговать только тем количеством, которое, по мнению рынка, является подходящим!» Я научился кое–чему у Адама Киффела. Часто новые трейдеры думают, что они не достигли цели, пока они не начали оперировать своими 10, 20 или 100 контрактами. Это эго. Вы должны уважать то, что говорит Вам рынок!

Вопрос: Лэрри, в чем заключалась Ваша слабость в биржевой торговле?

Лэрри: Думаю, иногда я слишком консервативен.

Вопрос: У Вас нет такого настроя, как у Джо Даймонда?

Лэрри: Нет, конечно, нет! Но иногда я думаю, что я не даю сделкам полностью созреть и слишком рано выхожу из игры.

Вопрос: Почему, на Ваш взгляд, так происходит? Из–за страха потерять накопленную прибыль?

Лэрри: Думаю, отчасти так происходит потому, что я дитя

своей среды. Под этим я подразумеваю, что пробыв биржевым брокером так много лет, я каждый вечер сводил счета. Расчетная цена становилась ценой открытия утром. Это мои деньги и я не хочу отдавать ни копейки из них. В операционном зале, возможно, у меня бывает три проигрышных дня в год. Это совершенно невозможно осуществить, сидя перед экраном монитора.

Вопрос: Лэрри, какое влияние, на Ваш взгляд, биржевая торговля оказала на Вашу личную жизнь и Ваш брак?

Лэрри: Не думаю, что она вообще оказала какое–то влияние. Я много лет женат на своей возлюбленной, с которой мы познакомились еще в средней школе, у меня трое детей и мы всего достигли вместе. Я не приносил домой стресса. Хотя, не буду кривить душой, если я терял много денег, я не был счастлив, но некоторые из самых крупных подарков, которые я покупал своей жене, были куплены после плохого дня на рынке. Любой человек может тратить деньги, когда зарабатывает их, а вот когда теряет…

Вопрос: Какая психология за этим стоит?

Лэрри: Думаю, ты просто показываешь окружающему миру, что убытки не поставили тебя на колени, что у тебя по–прежнему есть все необходимое для успеха, что у тебя есть уверенность в том. что ты тут же вернешься, что это была крупная потеря, но это лишь ухаб на дороге. «Лежачий полицейский». И я на самом деле думаю, что если позволить этому достать тебя, то вместо простого ухаба потеря станет горой на пути.

Мне всегда довольно хорошо удавалось контролировать эмоциональную сторону. На самом деле я никогда не вымещал злобу ни на ком из семьи. Возможно, я не был по–настоящему счастлив, но я никогда никого ни в чем не винил. Знаете, это не вина рынка. Не вина компьютера. Не вина клиринговой компании. Это твоя вина, когда ты напортачил. И в конечном итоге, чтобы быть успешным, ты должен это знать. Не прочитать об этом в книге, а жить с этим изо дня в день, всегда, когда заключаешь сделки.

Вопрос: Конечно, ребята, которые не могут принять на себя личную ответственность, заканчивают тем, что обвиняют в этом кого–то другого, да?

Лэрри: Да, это так. Я все время об этом слышу. «Это из–за отчета по занятости!» Послушайте, все это — часть игры

Вопрос: Считаете ли Вы, что успешные трейдеры в этом отношении отличаются от других людей?

Лэрри: Ну. действительно, хорошие трейдеры осознают то, что они несут ответственность. Полагаю, что многие трейдеры

по–прежнему этому не научились, потому что об этом слышишь постоянно.

Вопрос: Это их брокер!

Лэрри: Господи, не поверите, это паршивое исполнение ордера или рок, или Гринспэн что–то сказал. И ты так часто это слышишь. Я хочу сказать, что я никогда не слышал от людей, которых я считаю хорошими трейдерами ничего подобного. Чтобы они перекладывали ответственность на кого–то другого, кроме самих себя!

Вопрос: Лэрри, Вы являетесь членом биржи более 35 лет. Вы были основным игроком в операционном зале. Каким был Ваш лучший момент на рынке?

Лэрри: Я был председателем биржи и мы с Лео Меламедом собирались в Южную Африку, чтобы разработать контракт по золоту. Мы ехали через Рио. Но я уехал из страны с большой позицией по крупному рогатому скоту.

Там должен был выйти отчет. Я приехал в Рио, а в то время не было такого, что ты просто поднимаешь трубку и набираешь номер. После того, как я просидел на телефоне столько времени, что сейчас это показалось бы вечностью, я обнаружил, что рынок резко рухнул накануне выхода отчета. Я уехал за два дня до того, а рынок развалился в последний момент заключения сделок. Я играл на повышение, мой стоп был выше на два пункта. На следующий день вышел отчет. Он был невероятно «бычьим» и рынок доходил до верхних пределов три дня подряд. Это была самая крупная сделка, которая у меня когда–либо была на рынке!

Я знал, что если я просто стоял бы на бирже, я никогда не выдержал бы такого обрушения перед выходом отчета. Я вы плел бы из игры!

Вопрос: А так вышло, что Вы захватили все движение рынка.

Лэрри: Все движение и даже больше того. Я был в восторге. Это был один из пиков моей торговой карьеры. Я хочу сказать, что я был в Рио, а мы с Лео очень серьезно работали!

Вопрос: Вы подмигиваете. Вы с Лео, должно быть, очень хорошо поработали в Ипанеме!

Не могли бы Вы описать, что чувствуешь, когда проходишь через такой период, как этот, когда кажется, что ты все время богатеешь.

Лэрри: Да, тогда действительно кажется, будто ты пуленепробиваемый. Рынок падает, ты покупаешь, и он поднимается. Рынок идет наверх, ты продаешь, и он падает. Кажется, что ты движешься абсолютно синхронно с рынком. Ты просто попал в один ритм с рынком. Ты находишься в абсолютной гармонии со всем, что бы ни происходило. Я не очень уверен в

том, что создает такое ощущение, но пока оно у тебя есть, нужно этим пользоваться!

Вопрос: Каким был Ваш самый худший момент на рынке?

Лэрри: Ох, у меня их было несколько, доложу я Вам!

Вопрос: Только несколько? Вы счастливчик!

Лэрри: В начале карьеры у нас с Хэнком были денежные проблемы, но я не могу припомнить какого–то отдельного случая, как та сделка с крупным рогатым скотом, когда я был в Рио. Но есть периоды, когда я делал ошибки при заключении сделок. Дела идут не очень, а ты наоборот усиливаешь нажим. Обычно, если у меня начинается проигрышный период, я беру отпуск. Когда я говорю «отпуск», я имею в виду, что я дополнял свой проигрышный период тем, что делал ошибку, уходя с рынка с позициями. Теперь я просто ухожу в отпуск. Никаких позиций!

Вопрос: То есть Вы полностью уходите с рынка.

Лэрри: Полностью. Я не звоню, ничего не делаю. Я возвращаюсь и начинаю все с нуля.

Вопрос: Вы ездите в какое–то особое место?

Лэрри: Мне нравится ездить на Карибы поплавать. Раньше я ходил на лыжах, делал что угодно, чтобы развеяться, чтобы вновь суметь начать все сначала со свежей головой.

Расскажу Вам смешную историю. Обещаю, это будет правдивая история. Где–го лет десять назад у меня был период затишья. Я сидел в комнате отдыха для членов биржи за чашкой кофе с одним парнем, а он мне и говорит: «Ну что, как дела?» Я ответил: «Не очень». Он сказал: «У меня тоже не идет торговля», — и спросил, — «Почему бы нам не отдохнуть пару деньков?» В тот же день мы были в «О'Хара» и шли к самолету, направляющемуся в Л ос Анжел ее. Мы прилетели через четыре часа, немного подвыпившими. В полете мы выпили пару бокалов.

На следующий день мы «работали», мы целый день наряжались в шелковые рубашки, темные очки, и гак далее — как двое распущенных сумасшедших из передачи «В субботу вечером в прямом эфире»!

Ну вот, мы с этим парнем, который, я должен добавить, одевается немного дешевле, чем Джек Бенни, гуляли по Родео Драйв. Он увидел магазин «Хермес» и хочет в него зайти. Хотя он никогда о нем не слышал, его привлек шелковый халат с витрины. Он обернулся ко мне и говорит: «Классный халат». И говорит продавщице: «Я возьму два — для себя и для своего друга». Он понятия не имел о ценах в «Хермес». Я хочу сказать, что он действительно действовал под влиянием момента. Я сказал ему: «Послушай, не нужно».

Он говорит: «Отстань. Мы же друзья!» Он смотрит на чек,

4000 долларов… и вместо легкого румянца от выпитого его лицо заливает мертвенная бледность. Я спрашиваю: «Что случилось?». Он в буквальном смысле не мог и слова сказать, широко открыл от удивления рот, прямо как персонаж из мультфильма. В конце концов он выпалил: «Что ж, может, мой друг не хочет такой».

Вопрос: А Вы?

Лэрри: Конечно же хотел, но вес было в порядке. Я достаточно повеселился, просто наблюдая, как он обливается потом.

Вопрос: Но он купил один халат?

Лэрри: Да, он слишком растерялся, чтобы не взять ни одного. Думаю, бедный парень ходил повсюду с этой огромной коробкой от «Хермес» до конца выходных. Знаете, каждый раз, когда я его вижу, я спрашиваю его о халате!

Вопрос: Я покупал машины, которые стоят дешевле этого халата.

Лэрри: Когда я был председателем палаты, я ездил в Европу от лица Чикагской товарной биржи, чтобы развить бизнес.

Вопрос: Вы выполняли работу по продвижению услуг для биржи?

Лэрри: Совершенно верно, мы давали пресс–конференции и в то время нас было больше, чем журналистов. До моего отъезда мой друг сказал: «Гм. Если ты собираешься путешествовать по Европе от биржи, ты обязательно должен купить себе костюм из этой новой ткани. Она классная. На ней не остается заломов».

Вопрос: Полиэстр?

Лэрри: Совершенно верно. Для меня это имело значение! И вот я покупаю такой костюм. Прекрасный синий в тонкую полоску полиэстр. Я не обратил на него серьезного внимания, упаковал его и уехал в Лондон. С первого же раза, когда я его надел, я почувствовал себя дискомфортно. Я посмотрел на себя в зеркало и сказал: «Уж лучше я буду ходить в шортах, чем одену это в общество». Я выбросил его в мусорное ведро. Полагаю, он, возможно, до сих пор в Лондоне!

Вопрос: А это был дорогой полиэстр, не так ли?

Лэрри: Не просто дорогой, лучший. Знаете, у меня отвращение к подобным вещам. Даже когда я играл в гольф, я никогда не надевал слаксы для гольфа из полиэстра. Я не носил ничего с полиэстром.

Вопрос: Считаете ли Вы. что трейдеры более активны, нежели другие люди?

Лэрри: Совершенно точно. Если ты занимаешься биржевой торговлей, тебе просто необходимо быть энергичным. Я хочу сказать, что здесь каждый день приносит что–то новое. Знаете, ты

словно контролируешь свою судьбу.

Вопрос: В том числе физически. Полагаю, мы все чувствуем энергетическую подпитку.

Лэрри: Наверное, да. И даже когда я терплю поражение. Именно поэтому я ухожу в отпуск, чтобы вновь подпитаться энергией. Одной из причин, почему я ушел с биржи, было то, что она больше не подзаряжала меня. После 30 лет работы в операционном зале я чувствовал себя перегоревшим. Мне нравится заключать сделки в офисе. Теперь я подзарядился. Я получаю удовольствие от жизни!

Вопрос: После 35 лет постоянной биржевой торговли, чему она Вас научила, что поведала о Вас самом?

Лэрри: Я понял, что я не такой умный, каким считал себя.

Вопрос: Говорят, рынок может очень унизить.

Лэрри: Это абсолютно точно! Это единственный на свете вид бизнеса, где человек с коэффициентом умственного развития 160 может разориться, а парень с коэффициентом 80 — заработать 10 миллионов долларов! На самом деле иногда я думаю, что люди с коэффициентом 80 имеют на бирже больше шансов; они не боятся!

Вопрос: Но на самом деле, Лэрри, Вы отлично знаете, что именно люди с высоким коэффициентом умственного развития…

Лэрри: Ну, я где–то прочитал, что трейдеры как группа обладают высоким коэффициентом умственного развития. Не знаю, так это или нет. Я мог бы наполнить эту комнату большим количеством людей, которые могли бы опровергнуть этот факт. Но давайте смотреть фактам в лицо: у всего своя цена. Бесплатного образования не бывает. Когда ты ходишь в школу, ты платишь за обучение и тем же самым ты занимаешься на рынке. Не думаю, что можно когда–либо научиться чему–то бесплатно. Ты либо учишься на своих ошибках, либо ты обречен их повторять.

Полагаю, уход с рынка был для меня очень важен. Мне это действительно нравится. Это дало мне новую жизнь. Я чувствую, что для меня это похоже на начало нового дела.

Вопрос: Лэрри, что на Ваш взгляд, выделяет Вас среди других трейдеров?

Лэрри: Думаю, несколько вешей. Мы о них говорили ранее. Первое — это дисциплинированность. Второе — чувство собственной безопасности. Я счастлив тем, кто я, и что я из себя представляю. Знаете, я думаю, мы все меняемся, и абсолютного совершенства не существует, но я очень доволен своей жизнью. Я также ежедневно учусь чему–то новому.

Вопрос: Вы чему–то научились сегодня?

Лэрри: Да.

Вопрос: После 35 лет работы на бирже, чему Вы научились сегодня?

Лэрри: Это маленькая техническая тонкость. Она отлично работает. Я просто наблюдал за своими индикаторами и кое–чему научился сегодня С ее помощью я осуществил сделку и она отлично сработала.

Вопрос: Еще один день, чтобы выжить.

Лэрри: Совершенно верно. Но знаете что? Это оказывает на тебя положительное психологическое влияние, потому что ты все время приходишь туда, чтобы научиться чему–то новому. Когда действуешь с таким отношением к делу, это подзаряжает.

Вопрос: Новый день, новые начинания?

Лэрри: Совершенно верно, и знание того, что когда завтра прозвенит звонок, я буду здесь.

Вопрос: Будете там же, где находитесь сейчас. **Лэрри:** Точно! И буду готов действовать.

ГЛАВА 7 Переиграть любого?

Уильям «Тоби» Крэйбл

Господин Крэйбл с давних пор является трейдером и рыночным аналитиком. Он был биржевым брокером и составлял информационный бюллетень, за которым пристально следили все рыночные профессионалы. Господин Крейбл создал сложную компьютерную систему апробирования моделей краткосрочных цен и является автором книги «Дневная торговля по краткосрочным ценовым моделям и прорыв диапазона открытия» (1989 год). В настоящее время он является советником по товарным рынкам, управляя более чем 50 миллионами долларов.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Тоби: Я троекратный чемпион Америки по теннису. Я хотел стать профессионалом, но я был не на высоте. Я открыл для себя торговлю коммодити и нашел ее очень захватывающей. Только позже я осознал, что этот аспект биржевой торговли одновременно является позитивным и негативным. С точки зрения психологии, возбуждение может служить мотивирующим фактором, но оно же очень ослабляет.

Вопрос: Какой была Ваша биржевая торговля в самом начале?

Тоби. Рынок был просто фантастическим. Он был подвержен огромным драматическим колебаниям, как вверх, так и вниз. Помню, как я покупал казначейские векселя в 1981 году, а затем Наблюдал за тем, как они росли до предела в течение трех дней Кряду. Такого больше не происходит! Или как я продавал золото, а оно упало на 36 долларов за полчаса. К сожалению, это Неистовство деятельности порождало ожидания, которые не могли быть воплощены в жизнь. Это было просто невероятное время для Торговли! И я действительно был поглощен именно зарядом и Эмоциональной стороной рынка. Я также был в значительной Степени околдован операционным залом. Когда туда попадаешь, возникает чувство, что происходит что–то значительное!

Вопрос: Когда Вы начали свою деятельность, Вы заключали Сделки на бирже?

Тоби: Я начинал курьеом. Я работал в операционном зале на крупного брокера на рынке крупного рогатого скота, Джима Бреннана (Jim Brennan). Ему нужен был кто–то, кто бы занимался >аблицами, и я делал это для него. Затем я перешел к внебиржевой 'торговле и сидел за монитором, где я отслеживал

много разных рынков. На этом этапе я на самом деле ничего не знал, но я начал бучиться некоторым техническим приемам и основам. Я обнаружил, несмотря на то, что мне очень нравилось работать в операционном зале, что мне достаточно удовлетворения приносит и внебиржевая торговля.

Вопрос: И каковы были Ваши успехи в тот период?

Тоби: Непостоянны. Я зарабатывал деньги для Тима, заключал сделки за его счет, зарабатывал деньги для клиентов. Но, как я сказал, я был очень неустойчив. Таких историй на товарных рынках уйма! Ты берешь 10000 долларов, доводишь их до 100000, а затем теряешь большую часть или вообще все, вскоре после этого. Лично я был склонен сильно бояться, так что я пытался сохранить деньги, которые я заработал.

Вопрос: Тоби, биржевая торговля по–прежнему представляется Вам привлекательной, как и изначально?

Тоби: Сейчас это больше похоже на бизнес. У меня больше нет того изначального слепого увлечения и восторга по отношению к ней. Это проблема, с которой мне пришлось столкнуться. Взятый мной курс — это гораздо более методический подход к рынку. Полагаю, если бы я остался там только ради возбуждения, я смог бы торговать только в очень малых масштабах. Конечно, когда я говорю «возбуждение», я имею в виду эмоциональный заряд, который получаешь от стремительных колебаний рынка и большой прибыли — именно это. Должен добавить, что меня по–прежнему волнует биржевая торговля, но сейчас это происходит несколько иначе. Возбуждение приходит тогда, когда я вижу, что мой метод управления достигает цели.

Вопрос: Способствуя росту Вашего бизнеса?

Тоби: Да, и осознавая контроль, которым я наделен. Я получаю глубокое удовлетворение от того, что веду свое дело и управляю своей жизнью рационально.

Вопрос: Тоби, Вы на самом деле смогли достичь такого, что удавалось осуществить очень немногим трейдерам. У Вас последовательно положительные результаты торговли, почти нет нестабильности. Не так много трейдеров это умеют.

Тоби: Это было моей целью. Это то, чем я дорожу, и это самая трудная в осуществлении задача в этом бизнесе. Я сам впечатлен тем, что возможно. Но, знаете, еще нужно сделать очень многое!

Вопрос: Не могли бы Вы немного рассказать о том, каким был этот процесс?

Тоби: Он был долгим и сложным. Бывали времена, когда я зарабатывал больше денег, чем, на мой взгляд, вообще возможно

заработать, когда казалось, что доллары на меня просто сыпятся. Бывали времена, когда я не мог спать по ночам от перевозбуждения. Когда я терял деньги, я впадал в глубокую депрессию. Вес это оказывало на меня очень сильное влияние. Так что эмоции влияли на меня в зависимости от того, выигрывал я или проигрывал!

В начале 1987 года у меня был четырехмесячный спад, который действительно отодвинул меня назад. В тот момент я даже задавал себе вопрос, хочу ли я и дальше заниматься биржевой торговлей. Мне понадобился год, чтобы все переоценить. Именно тогда я написал свою книгу «Дневная торговля по краткосрочным Ценовым моделям и прорыв диапазона открытия». Это было отличное время для личной рефлексии.

Я осознал, что в биржевой торговле мне нравится то. что она представляет собой вызов интеллектуальным способностям. И я решил, что не брошу ее. Мне хотелось этим заниматься и я знал, что могу в этом преуспеть. Так что я перегруппировался, вернулся в Чикаго и начал писать рыночный листок, который я продал биржевым брокерам. Затем, в 1990 году у меня начался новый спад. И это было именно то, что мне нужно! Момент истины. В 1987 году я занимался вычислением того, что потребуется для того, чтобы создать должную программу управления бизнесом в качестве профессионального трейдера. В 1990–м я очень ясно понял, что для того, чтобы я мог контролировать риски, нужно существенно снизить неустойчивость. К 1992 году некоторые механизмы встали на свои места. К сожалению, они не являлись такими систематичными, какими они являются сегодня. Но там был мыслительный процесс.

На самом деле ответ полностью уводил от дискреционной торговли к той точке, где я нахожусь сегодня. Я полностью систематичен в своем подходе. Мне было непросто отказаться от дискреционной торговли!

На самом деле я работал над этим до начала 1995 года, когда я наконец был удовлетворен тем, что, по моему мнению, было лучше, чем то, что я могу сделать на дискреционной основе. Именно развитие систематического подхода позволило мне избавиться от неустойчивости. Эмоциональной неустойчивости и неровной биржевой торговли.

Вопрос: Тоби, как бы Вы охарактеризовали свой стипь игры в теннис?

Тоби: Я был чрезвычайно консервативным игроком в теннис. Когда я играл старательно, я пытался не промахнуться. Я просто пытался отбивать мяч, всегда оставаясь в игре!

Вопрос: Так что это скорее было согласованной игрой, нежели чем попыткой нанести сильный удар?

Тоби: Да. На этом этапе я проделал некоторую работу над собой по определенным опасным положениям, которые росли в результате нестабильной семейной жизни. Я всегда во всем искал надежности и постоянства. Нестабильность — это то, чего я терпеть не могу в бизнесе и в любой другой части своей жизни.

Вопрос: Полагаю, Тоби, если Вы ищете надежность и постоянство в своей жизни, товарные рынки — это совершенно очевидный выбор!

Тоби: Ну, это довольно интересно. Это возвращает нас к дихотомии в моем подходе к биржевой торговле до того, как я исключил оттуда эмоции. Я честно искал надежности. Я полагал, что могу получить достаточную свободу действий и низкую волатильность. Но нет — не могу! Для меня это значит, как я уже говорил, управлять надежным бизнесом.

Вопрос: Этот подход, устранение эмоций, действительно вырос из Вашего естественного желания надежности и отвращения к риску. Это отражалось в Вашей игре в теннис. Так?

Тоби: Да. Это профессии с изначально присущим им возбуждением, они склонны стимулировать страхи и небезопасность!

Вопрос: И Вам удалось добиться баланса стабильности и возбуждения путем вычисления способа управления рисками!

Тоби: Совершенно верно. В теннисе я совершенствовался в игре, я чувствовал уверенность в том, что делаю. Чем дольше я занимался теннисом, тем больше я о нем думал. Это относится и к биржевой торговле. Также я чувствую, что уверенность позволяет сохранять контроль над ситуацией. Сейчас я чувствую себя уверенно, по большей части контролирующим ситуацию, и мне хотелось бы сохранить подобное положение вещей. Я верю, что могу в настоящий момент управлять своим бизнесом лучше, чем когда–либо до того. Я знаю, как не дать мячу уйти в аут!

Вопрос: Считаете ли Вы, что Ваши торговые навыки — это скорее приобретенное умение или врожденный талант?

Тоби: Не думаю, что на протяжении длительного времени может существовать такая вещь, как врожденный талант к биржевой торговле. Знаете, есть люди типа Пола Тюдора Джонса, но у него колоссальные торговые корни. Кажется, его дядя торговал на бирже хлопком, а он у него учился. Он также работал с профессиональными трейдерами наличностью в Новом Орлеане до того, как начал заключать сделки на хлопковой бирже. Так что у него был многолетний опыт работы прежде, чем он стал инвестиционным менеджером. Я не верю во врожденный талант!

Я Думаю, все это пот и кровь. Полагаю, сама идея врожденного таланта несколько раздута. Рынки не прощают ошибок. Думаю, нужно научиться делать то, что правильно; в противном случае ты не выживешь. Когда человек выходит из утробы, у него нет практически ничего врожденного, что бы позволило ему выжить во внешней среде. Ему приходится учиться тому, что требует от него жизнь. В том, чтобы быть успешным трейдером, заключено немало трудностей. Я не нахожу в этом ничего врожденного или инстинктивного. Полагаю, как я уже только что сказал, это все зарабатывается потом и кровью, усердной работой и дисциплинированностью. То, что от рождения у кого–то может быть больше адреналина в крови, чем у кого–то другого, совершенно не имеет значения! Это не та черта, которая необходима для успеха в этом бизнесе!

Вопрос: Что Вы считаете своей самой сильной чертой как трейдера?

Тоби: Что ж, их несколько: упорство и то, что я выделяю себе достаточно времени на то, чтобы учиться тому, что мне необходимо знать. Я многое прощал себе и был с собой терпелив, принимая во внимание те трудности, с которыми я сталкивался.

Мой подход к биржевой торговле согласовывался с моим подходом к теннису. Я был очень дисциплинирован в отношении своего метода получения знаний. Я был очень прилежен, когда дело дошло до практики. Я тренировался почти одержимо. Я практиковался гораздо больше, чем любой человек из тех, кого я знаю. Лучше бы у меня была та сосредоточенность и то понимание своей собственной психологии, которые я развил тогда, когда я играл в теннис. Полагаю, я был бы тогда гораздо более сильным соперником. Но я также знаю, что когда оглядываешься назад, всегда думаешь что–то типа, насколько больше я мог бы сделать с теми знаниями и с той мудростью, которые у меня есть сейчас! Так что, возможно, молодость напрасно достается молодым!

Вопрос: Какое влияние оказала биржевая торговля на Ваш брак?

Тоби: Это хороший вопрос. Мы с женой пережили много перемен в браке. Мы, к счастью, как правило, менялись в одном направлении и в одно время. Мы с Лори могли пойти каждый своей дорогой, но перемены в нашей жизни сделали нас ближе друг к другу. Мы достаточно сильно любили друг друга для того, чтобы выслушать и мы, как правило, приходили к согласию. Это был интересный феномен. Мы пережили много перемен и некоторые из них были базовыми.

По существу мы были детьми 60–х. Мы были в некотором

роде хиппи и хотели открывать для себя новые способы жизни. Мы путешествовали по Европе, затем вернулись в Соединенные Штаты, а затем изучали различные философские течения и религиозные практики. Мы ввязывались в такое, что, как мы решили позднее, было неправильным.

Вопрос: Что именно, по Вашим ощущениям, было неправильно?

Тоби: Вообще говоря, это был иной взгляд на жизнь. Это было довольно запутанно и интенсивно. Мы выяснили, что это не для нас. Вычислить это было довольно просто, потому что единственное, что нужно было делать — это держать глаза открытыми!

Вопрос: Это был культ?

Тоби: Не совсем. Это было ответвление индуизма. Мы занимались медитациями. С первого взгляда это было по–настоящему привлекательно, потому что мы пытались найти некое единство в нашей жизни. Я только что отошел от профессионального тенниса и мы с Лори вместе путешествовали. Было очень тяжело, мы пережили массу стрессов и искали способы расслабиться и успокоиться.

Вопрос: Поиск надежности за вычетом эмоциональной нестабильности?

Тоби: Совершенно верно. В 1987 году, когда я прошел через свой год переоценки ценностей, я решил, что это было неправильно. С тех пор, на мой взгляд, я смотрел на вещи с гораздо более понятного ракурса.

Парадоксально и интересно, но именно биржевая торговля, а не восточные медитации, дала мне те ответы, которые я искал. Видите ли, я считал, что найду необходимую надежность в восточной философии. Я думал, что она даст мне почву под ногами, сделает меня немного более успешным в том, чем я занимаюсь. Но именно биржевая торговля дала мне философское направление. Чтобы усовершенствовать свою биржевую торговлю, мне пришлось точно оценивать действительность.

Я постоянно рисковал. Я действительно над чем–то работал. У меня были те эмоциональные реакции, с которыми мне нужно было совладать и на которых нужно было учиться. Я узнал о страхе, смелости, и личной честности. Все внутренние вопросы, которые выходят на поверхность, взывают к ответу!

Я имею в виду контраст между работой и медитацией, сидением на стуле весь день напролет, ничего не делая. Там нет жизни! Построение карьеры в биржевой торговле — это противоположность такой практике. Я счел другой подход расхолаживающим. Он вел меня в неверном направлении.

Мне хотелось бы четко сказать об одном. Биржевая торговля не заменила мне религии, поскольку, безусловно, биржевая торговля — это не философия, но она указала нам с женой направление, где с философской точки зрения мы по существу оставили мистицизм и решили смотреть миру в глаза. Мы были вынуждены стать объективными.

Вопрос: Тоби, что именно биржевая торговля рассказывает Вам о Вас самом?

Тоби: Что ж, довольно много. Спросите меня, каковы мои лучшие качества и я отвечу, что получил их в результате своего опыта в биржевой торговле.

Вопрос: Способность добиваться своего и быть терпеливым?

Тоби: Да, уж что действительно доказывает моя карьера, так это то, что я к чему–то привязываюсь до тех пор, пока не получу нужный результат.

Вопрос: Звучит так, как будто это всегда было частью Вашей личности.

Тоби: Да. Это действительно было так в теннисе. Я не прекращал тренироваться до тех пор. пока не начал наносить точных ударов. А затем я стал тренироваться еще больше.

Посмотрим правде в глаза, это было непростое время. Я сомневался, рожден ли я для того, чтобы стать трейдером, но мне также повезло. Я хочу сказать, что есть миллион способов, как попасть в сети этого бизнеса. Чем я всегда хотел заниматься — так это найти новый работающий и последовательный способ.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, выделяет Тоби Крейбла среди других?

Тоби: Моя жена отлично это сформулировала. Она сказала, что я не яркий, я основательный. Знаете, что люди говорили обо мне в теннисе. Они и представить себе не могли, что я хорошо играю в теннис, потому что я «выглядел медлительным». Но они наблюдали за мной некоторое время и понимали, что я вытаскиваю любой мяч. Куда бы он не направлялся, я возвращал его, и возвращал я его довольно хорошо! То же самое справедливо и в отношении заключения мной сделок. Когда люди смотрят на протокол моих сделок, то изначально все, что они видят — это относительно низкие доходы. Они говорят: «Он нормальный, не яркий». Но если они присмотрятся повнимательнее, они, возможно, увидят одно из самых лучших соотношений доходов к риску в отрасли. Другими словами, любой, кто действительно пристально за мной наблюдает, увидит некое реальное содержание.

ГЛАВА 8 Крючок леска и грузило

Деннис Уайнманн

Господин Уайнманн — директор и основатель «Коквест, Инк.», дипломированный советник по торговле на товарных рынках и управляющий товарными пулами

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Деннис: Я пришел на фондовый рынок вранней возрасте. Когда мне было 13 лет мне дали несколько акций издательства «Джонсонз Пабликейшнз», издателя учебника для средней школы. В то время я не придал этому серьезного значения, но как только я начал получать дивидендные чеки, я просто подумал, что это самая классная вещь в мире — мне платят за то, что я держу эти акции.

Вопрос: На сколько был чек?

Деннис: На какую–то небольшую сумму. Возможно, 20 долларов 25 центов. Но когда мне было 13 лет, 20 баксов мне хватало надолго.

Вопрос: Вы потратили деньги или стали копить?

Деннис: Мой брат был мотом, а я накопителем. Он ушел в загул и все потратил, а я сохранил деньги и одолжил их ему под проценты.

Вопрос: Он их вернул?

Деннис: Конечно! Мне всегда нравилось зарабатывать деньги на своих деньгах. Мне это казалось очень интересным! Итак, как я уже говорил, меня рано привлек фондовый рынок. Я развлекался таким образом всю среднюю школу, просто покупая и продавая мелкие акции. Когда я поступил в колледж, я управлял рядом предприятий и заработал внушительную сумму денег, которая позволила мне погружаться в фондовый рынок вес глубже и глубже.

Вопрос: Что Вы изучали в колледже?

Деннис: Я изучал экономику в государственном Университете Нью–Йорка в Онеонте, потому что у меня хорошо это получалось. Изначально я хотел быть бухгалтером.

Вопрос: И как Вы начали заниматься биржевой торговлей?

Деннис: Пока я учился в школе, у меня было немного больше денег, поэтому я занимался биржевой торговлей. Летом я работал инструктором по управлению яхтами в яхт–клубе. Моя мать совсем недавно вторично вышла замуж и, полагаю, пытаясь как–либо подружиться со мной, ее муж спросил меня, чем я хочу заниматься после окончания колледжа. Я. конечно, не знал. И

сказал: «Не знаю». Он сказал, что у него есть очень успешный клиент, который будет без ума от счастья, если я поговорю с ним о торговле коммодити. И я сказал: «Хорошо». Я позвонил ему и он пригласил меня на биржу. Он провел меня по операционному залу Нью–йоркской товарной биржи и я подумал, что это — самое замечательное, что придумало человечество после нарезного хлеба. Я просто не мог поверить, что люди зарабатывают этим себе на жизнь!

Вопрос: Деннис, что, на Ваш взгляд, в этом было такого замечательного?

Деннис: Возбуждение! То, что в тот момент показалось мне полным хаосом и то, сколько денег переходило из рук в руки– сотни миллиардов долларов сновали туда–сюда, и как это все срабатывало к концу дня. Думаю, даже в большей степени, чем в Чикаго, биржевая торговля в Нью–Йорке выглядит очень хаотичной.

Я — большой поклонник Нью–йоркских бирж. Я знаю, что многие люди в Чикаго таковыми не являются. Полагаю, что, возможно, в Чикаго лучшая биржа. Но я на самом деле считаю, что в Нью–Йорке проводится довольно большая работа на ограниченном пространстве.

Вопрос: Вы действительно заключали сделки в операционном зале в Нью–Йорке?

Деннис: Парень, о котором я Вам рассказывал, Джерри Рэфферти, владел группой биржевых брокеров. В то время это была, возможно, одна из трех самых крупных групп биржевых брокеров на рынке неочищенной нефти. Джерри предложил мне работу. Полагаю, он предложил мне работу а) потому, что он хорошо относился к моему отчиму, и б) потому, что я был инструктором по управлению яхтами, а он хотел научиться ходить на яхте. Так что Джерри спросил: «Ну и когда ты начнешь?» Я ответил: «С 1–го июля». А он спросил: «Ну что ж, а когда ты заканчиваешь школу?», а это было где–то 7–го мая. И он сказал: «Будешь работать в операционном зале, начинай прямо сейчас. Если тебе понравится, можешь остаться; если нет, просто скажи мне. Просто предупреди меня за пару дней». Итак, несколько дней спустя я начал и мне понравилось. И в течение четырех недель я был правой рукой Джерри. В то время он был одним из самых крупных биржевых брокеров в операционном зале на рынке Нью–Йорка. Знаете, неочищенная нефть становилась довольно крупным контрактом: в него вошло масло для отопительных систем, бензин. Это было прямо перед тем, как они перешли с освинцованного бензина на неэтилированный. Знаете, это было в 1986 году и мне это ужасно нравилось, я

думал, что это просто здорово! Именно на этом я попатся на крючок. Поработав там и увидев, как молодые люди действительно зарабатывают кучу денег.

Вопрос: Вы выполняли заказы в зале?

Деннис: Нет. Я был правой рукой Джерри. Я некоторое время работал на телефоне, принимая заказы и отслеживая позиции, а также делая тому подобные вещи.

Вопрос: Так что Вы на самом деле никогда не торговали в операционном зале, а занимались тем, чем занимались, и это Давало Вам чувство возбуждения и энергии рынка?

Деннис: Да. Можно работать в операционном запе и ничему не научиться, а можно быть таким как я. работать в операционномзале и всему научиться! Я был как губка. Я задавал много вопросов; я знал, кто хороший трейдер и я пристально за ними наблюдал.

Вопрос: Как Вы отличали хороших трейдеров от плохих? **Деннис:** Люди, зарабатывавшие больше всех, в моих глазах являлись хорошими трейдерами!

Вопрос: И все же как Вы их отличали?

Деннис: Я знал, что это за люди, потому что видел, на каких машинах они ездят. Это маленькое сообщество и наиболее успешные трейдеры выделяются из толпы!

Вопрос: Вы могли уловить что–то особенное, что они делали на рынке?

Деннис: Сначала нет. По существу это научило меня тому, о чем я скажу Вам сегодня — зарабатывать деньги можно, заключая сделки самыми разными способами. Даже в операционном зале люди заключают сделки по–разному. У меня был друг, который торговал только спрэдами. А еще у меня был другой друг, который торговал только позициями. Многие ребята, кого я знал, просто спекулировали по мелочи. Все поступали по–разному, но все они зарабатывали хорошие деньги!

Вопрос: Так что первым, что привлекло Вас в биржевой торговле, была невероятная энергия операционного зала, огромный денежный оборот и энергия от того, что Вы работаете на рынке. Правильно?

Деннис: Я бы сказал, что так. Я попал на крючок, леску и грузило этого бизнеса. Знаете, я почти всю жизнь мечтал заниматься профессиональным спортом. Полагаю, биржевая торговля — самая близкая к спорту сфера, которую можно найти.

Вопрос: И каким спортом Вы мечтали заниматься?

Деннис: Любым. Когда ты всю жизнь являешься спортсменом, то всегда мечтаешь стать профессионалом и играть в большую игру! Я никогда не добивался в каком–либо виде спорта

достаточных успехов, но, боже мой, они все безумно мне нравились.

Вопрос: То есть биржевая торговля — это самое близкое к большой игре?

Деннис: Да. Это даже более крупная игра, по моему мнению. И, знаете, именно поэтому многие спортсмены становятся трейдерами. Я, например, знаю, что [бывший игрок «Чикаго Бэарз»] Мэтт Суи торговал в Чикаго, также как член хоккейной команды США 1980–го года, Кэллэхэн. Полагаю, биржевая торговля и профессиональный спорт очень похожи.

Вопрос: Теперь, когда Вы занимаетесь этим уже некоторое время, биржевая торговля по–прежнему Вас привлекает?

Деннис: О, да. Я обожаю то, что делаю! И, должен Вам сказать, это значительно облегчает жизнь, потому что трейдером быть непросто. Это чрезвычайно опустошает эмоционально. И если бы мне это не нравилось, не думаю, что я добился бы успеха!

Вопрос: Что именно в биржевой торговле Вам так нравится?

Деннис: Каждый день здесь как новый и у тебя есть практический результат. Это твое табло. И независимо от того, как ты предпочитаешь подсчитывать очки — на ежедневной, еженедельной или ежемесячной основе, ты каждый день знаешь, как идут дела и это твой практический итог. Это твои собственные средства.

Вопрос: Как Вы считаете, что–то в Вашей биографии подготовило Вас к биржевой торговле?

Деннис: Ну. я вырос в Нью–Йорке, в районе Куинз, в семье, которая, на мой взгляд, принадлежала к среднему классу.

У меня была дислексия и у меня было много проблем в бесплатных школах. И я перешел в частную школу, чтобы справиться с дислексией, но по сути это только активизировало мои буйства. Я был хулиганистым ребенком. Я был гиперактивным и энергичным. Ретроспективно, я думаю, меня никогда полностью не заинтересовывали в школе. Я в некотором роде вымещал это на учителях. Мне просто все время было скучно. Так что я решил стать в некотором роде нарушителем спокойствия.

Вопрос: Какое влияние, на Ваш взгляд, это оказало на Вашу торговлю на бирже?

Деннис: Я вырос знающим и. полагаю, это мне помогло. Я очень хорошо учился в колледже. Опыт, наличие здравого смысла, знание, в какие драки можно ввязываться, а каких нужно избегать–это именно то, что ты узнаешь каждый день, если растешь в Нью–Йорке. Я ходил в среднюю школу «Кардова», это непростая школа. В коридорах целый день дежурили двое нью–

йоркских полицейских. И, знаете, если ты зашел не за тот угол, у тебя могли возникнуть серьезные проблемы. Знание, в какую драку можно ввязываться, а какой лучше избежать, обладает, на мой взгляд, довольно хорошей аналогией с торговлей на рынке. Знание, когда остановиться, а когда немного промедлить, ожидая, когда рынок вернется назад.

Вопрос: Вы когда–либо вступали в драку, когда нужно было уйти с рынка?

Деннис: В октябре 1987!

Вопрос: Что произошло?

Деннис: Я торговал тысячей акций и построил очень большой денежный фонд в раннем возрасте. Я заработал много денег на фондовом рынке! Самое прекрасное заключалось в том. что я не волновался по поводу денег, что облегчило для меня торговлю на бирже. Я никогда не тратил особых сил на то, чтобы иметь деньги. Мне просто нравилось их зарабатывать! Мне не нужно было на них жить. У меня был один и тот же стиль жизни, независимо от того, были у меня деньги или нет. Так что наличие денег в банке — это был просто способ подсчета очков. Мне нравилось зарабатывать деньги, именно это доставляло мне настоящее удовольствие. Поэтому я просто продолжал заниматься биржевой торговлей, зарабатывая деньги снова и снова, а затем пришел октябрь 1987 года и я все потерял — даже больше, чем все!

Вопрос: Как Вы это пережили и чему научились на этом опыте?

Деннис: Самое ценное, что я узнал и что продолжаю для себя открывать — это то, что трейдер, который не узнает постоянно что–то новое о себе самом — это не трейдер. Моя работа в том и состоит, чтобы постоянно узнавать о себе и о рынке что–то новое. Необходимо постоянно узнавать новое и адаптироваться!

А в ту секунду, когда ты остановишься и скажешь себе: вот так я буду с этого момента торговать, и тогда, когда ты потеряешь восприимчивость, рынок нанесет тебе удар.

Вопрос: Деннис. Вы зарабатывали деньги, а как Вы их тратили?

Деннис: В основном на путешествия. На выходные я ездил в Чикаго, я ездил во Флориду, Калифорнию или Вегас. Если мне того хотелось, я ездил в Колорадо кататься на лыжах. Мне нравилось путешествовать. Л еще я их тратил на свидания. Я хочу сказать, что я в основном использовал их для биржевой торговли, я не тратил их понапрасну. Меня не снедала изнутри мысль о том, что у меня есть деньги.

Вопрос: Верно. Но Вы попались на энергетику зарабатывания

денег, так?

Деннис: Да, их зарабатывания. Но я не терял деньги из–за того, что я глупо их потратил. Я терял деньги потому, что глупо использовал их в биржевой торговле!

Вопрос: Давайте об этом поговорим. Что с Вами случилось во время краха?

Деннис: Самое смешное, что в то время я все больше и больше изучал технический анализ. Я работал с человеком, которого считал одним из лучших по технической стороне нашей отрасли, человеком, о котором даже знали очень немногие. Знаете, много хороших людей в этой отрасли остаются неизвестными, потому что они сидят в офисе и зарабатывают кучу денег, заключая сделки! Они не хотят, чтобы о них знали! Этот человек прекрасно владел техникой. Мы вместе наблюдали за рынком перед крахом, и он говорит: «Господи, по Доу сигналы продавать. Похоже на то, что он собирается упасть». Я сказал, да, он действительно выглядит слабым. А он сказал: «Деннис, продавай все свои акции». А я ответил: « Нет, на мои бумаги не влияет Доу». То есть я буквально именно это и произнес. Я был настолько увлечен тем, что так удачно выбираю фонды, что отказался позволить краткосрочной коррекции в Доу встать у меня на пути. На самом деле не так уж удачно я выбирал акции. Я просто действовал в период самого большого бычьего рынка нашего времени! И, знаете, можно было метнуть дротик наугад в любой фонд и он поднялся бы. Вот я и покупал все эти акции, о которых Вы слышали. Я играл на повышение «Лиз Клейборнз» и «Прайм Компьютер», «Атари», «Найк», «Гибок» и всех крупных акций, о которых знали все. Они просто продолжали расти!

Вопрос: Как говорит мой партнер, ничто, кроме бычьего рынка, не сделает Вас настолько гениальным!

Деннис: Совершенно верно. И, доложу я Вам, когда мне было двадцать, я верил в ту чушь, которую нес. Я действительно считал, что у меня все получается. А затем пришел крах и я все потерял. Я сидел и смотрел, как падает рынок, а я просто наблюдал за ним, не веря своим глазам. Я был в ужасе от того, насколько сильно может измениться ситуация на рынке.

Вопрос: Верно. Я был в операционном зале в день краха, так что я в некотором роде наблюдал это вблизи. И для всех, кто это пережил, это действительно было что–то. Я хочу сказать, ты реально становился свидетелем того, как испаряются финансы, и все это происходило вокруг тебя. Я бы сказал, что, несомненно, это — уникальное, наиболее значительное событие, которое я пережил за годы биржевой торговли.

Деннис: Для меня тоже!

Вопрос: Но давайте вернемся к Вашему опыту. Итак, вот Вы, Вам по–прежнему чуть за двадцать, Вы заработали много денег, затем их потеряли, что, как Вы теперь знаете, весьма распространенное явление. Как Вы вернулись?

Деннис: Я начал разговаривать с людьми, которых я действительно уважал. Я позвонил своему профессору экономики, который был моим руководителем в колледже. Я поговорил со своей матерью, а также с некоторыми успешными трейдерами из операционного зала. И я осознал по сути то, что я молодой человек, который разорился, и что все остальные, кого я знал, тоже были по существу разорены, так что дела обстояли не так уж плохо. У меня по–прежнему была работа, хорошая работа, и я только что получил невероятно ценный урок, которого я не смог бы получить даже если бы проучился 50 лет в Гарварде! Я узнал новое о рынке. С того дня я начал уважать рынки. Если бы со мной этого не случилось в столь юном возрасте, если бы это не причинило мне такого финансового ущерба, не думаю, что я так сильно уважал бы рынки. Я знаю, что я сильно уважаю рынок, и знаю, что я уважаю его из–за того, чему я научился в 1987 году.

Вопрос: В чем, по Вашему мнению, заключается Ваша главная сила как трейдера?

Деннис: Думаю, моим самым сильным качеством является моя терпеливость, способность удерживать выигрышную позицию. Я не знаю никого, кто бы желал или был способен удерживать выигрышную позицию настолько долго, как я. Я бы буквально удерживал ее вечно, если это не противоречит моим интересам. У меня нет желания получать прибыль, если рынку со мной по пути.

Вопрос: Как Вы определяете, движется ли рынок с выгодой для Вас или нет?

Деннис: Очевидно, что в разные периоды торговли ты определяешь это по–разному. В общем, пока мы достигаем новых высших точек — знаете, более высоких высших и низших точек каждый день, и пока мы выше ключевой поддержки. Если мы, заключая сделки, входим в первые 25 процентов дневного диапазона. Я отслеживаю много разных вещей. Но ключевой момент заключается в том, что я хочу удерживать выигрышную позицию вечно, до тех пор, пока рынок не скажет мне выходить из игры.

Полагаю, еще одним моим сильным качеством как трейдера является терпеливость. У меня никогда не бывает чувства, что я опаздываю. Я также способен честно верить в то, что если я заключу тысячу сделок, я буду в выигрыше! Так что я рассматриваю каждую сделку как одну десятую процента моей следующей тысячи сделок. Так что с эмоциональной точки зрения

я не позволяю одной единственной сделке волновать себя. Я могу проиграть и это не проблема. Я просто буду продолжать поддерживать дисциплину. Я знаю, что если я буду постоянно заключать сделки, я заработаю деньги.

Вопрос: Ранее Вы упоминали, что Вы были инструктором по управлению яхтами. Вы были в этом конкурентоспособны?

Деннис: Да.

Вопрос: Считаете ли Вы, что мореходство в некотором роде оказало влияние на Вашу торговлю на бирже?

Деннис: Да. Я часто пользуюсь аналогиями из этой сферы. Многие вещи из тех, что мне нравятся, похожи. Мне нравится ходить в море, мне нравится кататься на лыжах, я люблю гольф, мне нравится биржевая торговля! Что в плавании наперегонки так похоже на биржевую торговлю? Лучшие моряки в мире не выигрывают все регаты подряд! Лучшие моряки иногда проигрывают регаты. И это не делает их плохими моряками. Если ты заключил проигрышную сделку, это не значит, что ты плохой трейдер и совсем не обязательно причиняет тебе ущерб. Полагаю, очень много людей попадается на каждой сделке! Когда я анализирую рынок, я никогда не говорю, что я на 100 процентов уверен, что рынок вырастет. Я говорю, что у нас есть шанс в 60 процентов, что я окажусь прав. Для меня это большая возможность. Я заключаю 100 сделок, и даже если я 40 раз ошибусь, это по–прежнему не такая уж большая проблема. Таким образом, я не рассматриваю проигрышные сделки как ошибочные. Я рассматриваю проигрышные сделки как представляющие 40 сделок из 100, которые мне нужно заключить, чтобы в конечном итоге быть успешным. Я пытаюсь смотреть на это так. Когда я участвовал в регатах, мне это нравилось, потому что мы выигрывали чаще, чем проигрывали и в этом мы были успешны. Но мы часто проигрывали. Мы скорее больше преуспевали при легком ветре, чем при сильном! Есть люди, у которых лучше получается торговать на рынках на разнице между высшими и низшими точками, а не на трендах. Так что сосредотачиваться следует на процессе, а не на отдельной сделке.

Вопрос: На Ваш взгляд, биржевая торговля — это скорее приобретенный навык или врожденный талант?

Деннис: Я полагаю, что есть люди, которые рождаются со способностью стать хорошими трейдерами, а есть люди которые развивают эту способность и становятся отличными трейдерами. Думаю, этому можно научить. Но я думаю, чтобы по настоящему преуспеть, чтобы стать отличным трейдером, рыночным мудрецом, у человека должен быть некий врожденный талант или черта характера, которая позволила бы ему развить это умение.

Вопрос: Помнится, я читал в Вашей биографии в торговом журнале, что, по Вашему мнению, биржевая торговля — это форма искусства. Что Вы имели в виду под этим?

Деннис: Так много людей хотят превратить биржевую торговлю в науку. Когда скользящее среднее пересекает эту черту, и мы не можем нарушить ее на процент X — покупайте, нужно останавливаться при таком–то проценте, удерживать позицию нужно до такого–то момента. Так много людей считают, что в биржевой торговле есть определенные ответы. Они думают, что должна существовать компьютерная программа, которая знает, как рынки поступят дальше. Должен быть способ разработать в некотором роде системный подход, который поможет заработать уйму денег.

Вопрос: А Вы не согласны с этой точкой зрения?

Деннис: На сто процентов. Нет такого ответа. Есть только куча вопросов!

Вопрос: И именно здесь в дело вступает искусство? Способность подходить к вопросам творчески или интуитивно'?

Деннис: Да, творчески и интуитивно. Понимая, что ответа нет! Если позволите, я воспользуюсь аналогией из спорта. Величайший игрок в гольф в мире, Джек Никлаус одно время выигрывал не во всех турнирах. Именно это интересно. У него по–прежнему был тренер, который его учил, как лучше делать замах, несмотря на то, что ни у кого не было лучшего замаха, чем у него! Скажем, сейчас ни у кого нет лучшего замаха, чем у Тайгера Вудса. Но у него по–прежнему есть тренер. И мне это говорит о том, что совершенства не существует ни в чем. Конечно, здесь есть цель, к которой надо стремиться, подбираясь все ближе и ближе. Но я полагаю, что одним из привлекательных качеств биржевой торговли является то, что ты всегда можешь стать лучше. А следовательно, мне никогда не становится скучно. Я всегда думаю о том, что могу подняться на более высокий уровень.

Вопрос: Считаете ли Вы, что трейдеры отличаются от большинства людей?

Деннис: Совершенно верно. Если нет, то это плохие трейдеры. Ты естественным образом смотришь на все иначе. Позвольте мне привести пример того, как я думаю. Я захожу в офис агентства по продаже автомобилей и говорю, что я хочу сыграть на понижение этих машин и выкупить их назад, когда они встанут на парковку. Я живу жизнью трейдера. Я не страхую свою машину иначе, кроме как минимальное страхование ответственности, потому что не хочу покупать некоторые из своих денежных опционов через кого–то другого!

Все, что у меня есть — это то, что положено по закону. А ничего другого мне не нужно. В медицинской страховке у меня очень высокий нестрахуемый минимум и я хочу принять на себя этот риск, чтобы мои выплаты были ниже. Хорошо, многие люди говорят, я сумасшедший! А я говорю, что страховые компании продают мне слишком дорогой опцион и со временем они зарабатывают на мне деньги. Мне это не нужно! Я хочу продавать этот опцион, а не покупать его, и я не хочу играть по чужим правилам.

Вопрос: Деннис, каким был Ваш лучший момент на рынке?

Деннис: Это нечестный вопрос. Мой лучший момент — когда я работаю синхронно с рынком и чувствую напряжение.

Вопрос: Хороший ответ.

Деннис: Я хочу сказать, обычно люди говорят, я заработал 20 штук, 30 штук, 80 штук за день. Чушь! Я не еду домой в тот день, когда заработал большие суммы денег, счастливее, чем тогда, когда теряю деньги. Бывают дни, когда я расстроен, потому что я думаю, что, возможно, сделал что–то не так, но я учусь на этом. А есть дни, когда я приезжаю домой и говорю: «Да, знаете, я был абсолютно прав. Мы выиграли, потому что действительно правильно выбрали время». Я могу сказать: «Да, я действительно обвел рынок вокруг пальца на этот раз, потому что правильно начал игру». Так что это вопрос того, чтобы все сошлось к одному. Но я не рассматриваю биржевую торговлю как личное пари.

У успешных трейдеров, по моему мнению, не очень интересная жизнь. Это не один большой день, это множество мелочей, которые накапливаются и складываются в одно. Теряешь 100, теряешь 200, выигрываешь 300, проигрываешь 50, выигрываешь 100, теряешь 50. Мне нравится то, чем я занимаюсь. Когда я ложусь спать в воскресенье вечером, я улыбаюсь, потому что я хочу пойти на работу в понедельник. Да, мне нравится жить, и я бодр, потому что мне нравится моя работа. Полагаю, другие люди, которым нравится их работа, так же бодры. Я хочу сказать, у меня есть хорошая подруга, очень близкая подруга, которая работает учителем в школе, которая верит в то, что тем, как она преподает, она меняет мир к лучшему. Она живет настоящей жизнью, любит свою работу и с восторгом относится к преподаванию. Думаю, именно это я чувствую по отношению к биржевой торговле. Очень важно, чтобы тебе нравилось то, чем ты занимаешься.

Вопрос: Что нового, на Ваш взгляд, биржевая торговля открыла Вам в Вас самом?

Деннис: Если ты не уважаешь рынок, он тебя пожует и выплюнет. И в этом нет ничего личного. Просто так обстоят дела.

Думаю, биржевая торговля — это процесс взросления. Полагаю, он ускоряется, потому что в процесс вовлечены деньги, и это заставляет тебя взглянуть на себя со стороны. Рынок унижает тебя. Он научил меня жить честно. Я пытаюсь идти по прямой и не приношу свои рабочие проблемы домой.

Вопрос: Деннис, что, на Ваш взгляд, выделяет Вас среди других трейдеров?

Деннис: Многое. Считаю ли я, что я лучший трейдер в мире? Нет. Считаю ли я, что у меня есть способность быть очень близким к рынку? Да. Знаете, что выделяет меня среди других? Я мыслю иначе, чем большинство трейдеров. У меня, как правило, своя точка зрения. И это меня отличает. Если проанализировать, смотрю ли я на вещи, которые так сильно отличаются от того, что видят другие? Нет! Полагаю, многие люди поражаются, когда видят, за чем следят некоторые по–настоящему хорошие трейдеры. Не думаю, что нужно быть специалистом по ракетной технике, чтобы зарабатывать деньги. Думаю, многие биржевые брокеры заказывают это каждый день. Биржевые брокеры заключают сделки и зарабатывают деньги, и не знают, куда движется рынок. И многие из них ничего не знают о техническом анализе. Они торгуют на рынке. Они наблюдают за рынком. Они покупают, когда, по их мнению, это правильно, и продают, когда им кажется, что рынок в плохом состоянии. Это не анализ. Это вид искусства. Это биржевая торговля в полном смысле этого слова, где ты заключаешь сделки на колебаниях рынка. И если вернуться к Вашему вопросу, что отличает меня — так это мой подход. Он отличен в том, что ни одна из моих идей не была кодифицирована. Ничто из того, что я говорю, не является чем–то новым. Именно так я пользуюсь своими личностными качествами и переношу их на рынок. Если бы я рассказал вам все, что делаю при заключении сделок, а вы сидели бы со мной рядом и делали то же самое, вы бы все равно торговали бы иначе, чем я, потому что мы разные люди. Так что от других трейдеров меня отличает то, как моя личность взаимодействует с рынком.

Вопрос: Деннис, то есть Вы утверждаете, что Ваша биржевая торговля является не больше, чем транспортным средством, помогающим Вам самовыражаться и проявлять свои личностные качества?

Деннис: Совершенно верно. И для меня это — самое главное. Полагаю, многие люди говорят: «Помогите мне стать более хорошим трейдером». А я отвечаю, ну что ж, я могу рассказать вам, что вам нужно делать, а что не нужно. Но я не могу сделать из Вас хорошего трейдера, потому что Вы можете этого добиться только если будете в согласии со своей личностью.

ГЛАВА 9 Видеть значит верить

Дэвид М.Гордон

Господии Гордон — независимый трейдер, занимающийся обычными акциями, проживающий в Лос Анжелесе, Калифорния.

Вопрос: Дэвид, что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Дэвид: Я начал заниматься биржевой торговлей, когда мне было лет 11. Помню, у меня развилась эта странная особенность находить страницы с биржевыми сводками в газетах. Тогда «Лос Анжелес Таймз» публиковала котировки рядом с разделом о спорте и я мог развернуть всю газету, которую продавали сложенной вдвое и завязанной, прямо на страницах, посвященных бизнесу. С детства это была та часть газеты, которая меня больше всего интересовала.

Вопрос: Больше, чем спортивные разделы?

Дэвид: Намного больше. Мальчиком я, бывало, смотрел передачи о всех видах спорта, даже о боулинге! Помнится, первой акцией, которую я купил, была одна акция «Свонк». Они производили мужской одеколон «Jade East».

Вопрос: Да, я помню «Свонк». Они еще делали дешевые украшения, которые ломались ровно через три минуты после того, как ты выходил из магазина!

Дэвид: Вот это память! И я также занимался своими фундаментальными исследованиями. Два вида одеколона боролись тогда за первое место на рынке: «Jade East» и «01d Spice». Я сделал неверную ставку!

Вопрос: Что привлекло Вас в биржевой торговле?

Дэвид: Оглядываясь назад — я думал об этом много раз в течение последних 30 лет — у меня всегда было инвестиционное видение. Я верил в то, что я называл «кроличьей теорией» денег– позвольте им самим размножаться! Так что вместо того, чтобы тратить свои деньги, я предпочитал их инвестировать. Поскольку мои 50 или 100 долларов не пошли бы далеко в недвижимости, я решил пойти на фондовый рынок… И, как я сказал, я начал в 11 лет, наблюдая за акциями и пытаясь познакомиться с компаниями, о которых в таком возрасте было очень трудно получить какую–либо информацию.

Помню, я поехал в Детройт на свой праздник Бар Мицвах. У меня были акции компании под названием «Санаско». Один из моих родственников, который был биржевым брокером, задал мне вопрос о бумагах, которыми я владею, и когда я упомянул эту, он пошел пятнами! «Продавай! Эти ребята обманщики, ими

занимается Комиссия по ценным бумагам и биржам!» Что ж, в конечном итоге я продал его несколько месяцев спустя, когда он вырос на много пунктов. Помню, я заработал что–то около 1000 долларов. Здорово! Тогда для меня это была невероятная сумма. Но это было летом 1968 года. Тогда все шло вверх.

В семье меня считали «королем отбросов» за те акции, каких компаний я покупал. Полагаю, это очень мне подходило, так как следующей моей покупкой стал «Коммонуэлт Юнайтед». Помните его? Его тиккером был «CUC», но позднее я узнал, что все называли его «помешанным»!

Вопрос: Когда Вы решили, что хотите профессионально заниматься биржевой торговлей?

Дэвид: В ноябре 1989 года. Я только что ушел из «Меррилл Линч», где я работал розничным брокером и думал, чем бы мне заняться дальше. Заключая сделки за свой счет, я достиг гораздо большего финансового успеха, чем получая комиссионные. Именно поэтому я ушел из «Меррилл», но все не складывалось до того самого дня, когда я прочитал интервью с Эдом Сейкота в швагеровских «Интервью с ведущими трейдерами рынка акций» и бам! Все встало на свои места. Это дело для меня! И вот я занимаюсь этим уже более семи лет.

Вопрос: Вам понравилась идея, что Вас будут судить исключительно по Вашим собственным делам?

Дэвид: И это тоже. А еще мне нравятся деньги.

Вопрос: Что именно в этом Вам понравилось?

Дэвид: Следует понимать, что для меня это было всего лишь более искусной формой компенсации — менее многослойной. Когда я зарабатывал деньги, я делил их лишь с двумя партнерами: ошибками и налогами.

Но я был бы неправ, если бы не упомянул вызов к моим интеллектуальным способностям — необходимость понимать графические модели, линии тренда и психологию. Как моя личность совмещается с рынком? Сошлись ли мы характерами? Мне это нравится. По–прежнему.

Вопрос: Считаете ли Вы, что Вы обладали врожденным талантом к биржевой торговле или это скорее приобретенный навык?

Дэвид: И то. и другое. Утверждение, что это просто врожденный талант режет мне слух и кажется самонадеянным. Оглядываясь назад, я осознал, что определенный талант был, но я также посвятил более 30 лет шлифовке своих торговых навыков.

Вопрос: Как Вы это делали?

Дэвид: Должно быть, я прочитал сотни книг, посвященных этой отрасли — по крайней мере, мне так кажется! Биржевая

торговля, технический анализ, психический анализ, включая основы бухгалтерского учета, посещение семинаров, построение сетевого графика, обучение в рамках обучающей программы «Меррилл» для розничных брокеров. Мне повезло.

Вопрос: Как же так получилось?

Дэвид: Во многих отношениях все, что я когда–либо делал в своей жизни, помогает мне сейчас быть успешным трейдером. По крайней мере, я так считаю.

Вопрос: В Вашей торговой карьере был определяющий момент?

Дэвид: На самом деле, их было два. Один положительный, а второй — отрицательный.

Вопрос: Не могли бы Вы рассказать об этом опыте?

Дэвид: Это забавно. Это теза–антитеза–синтез Гегеля. Вплоть до первой сделки я всегда торговал частями. Чем больше у меня было денег, тем больше акций я покупал. Но я всегда продавал, получив прибыль в пол–пункта. Но в 1986 году я купил много акций «Блокбастер Видео». Я удерживал эту акцию много дней, которые перетекли в недели; а затем — в месяцы. Я знал эту компанию, я понимал, чем они занимаются, и чувствовал себя очень комфортно, пересиживая колебания. Я выбрал цену, которая, на мой взгляд, представляла из себя реальную стоимость, и ждал. И ждал. И когда я наконец продал, я был просто в восторге! Я помню, Стив Шобин, который был тогда аналитиком в «Меррилл Линч», спросил меня: «Как ты смог так долго выжидать?» И я ответил: «Кто знает? Но я выждал и я действительно счастлив!»

Вопрос: Это хороший ответ.

Дэвид: Моя антитеза. Первая сделка, которая научила меня выжидать. Вторая научила меня смирению и силе остановок. Я держал акцию полтора–два года, я переждал коррекции и новые базы и, в конечном итоге, накопил около 50 пунктов прибыли по позиции.

Вопрос: Что произошло?

Дэвид: Он пошел вниз. И вниз. Я продолжал говорить себе: «Это всего лишь коррекция», но я ее упускал. Мне не хватало широкой картины. Более низкие высшие и низшие точки, падение на 30 процентов с высшей точки, 40 процентов, 50 процентов, но у меня было предвидение… «На Уолл–Стрит просто все глупцы», — продолжал говорить себе я.

Вопрос: То, что Вы описываете — это не коррекция; это медвежий рынок!

Дэвид: Совершенно верно. Тяжелым способом я узнал правдивость пословицы: «медвежий рынок учит тебя торговать,

бычий — удерживать акции». В конечном итоге я продал на уровне на 50 процентов ниже. Ужас!

Вопрос: Чему Вы научились?

Дэвид: Остановкам. Пользоваться ими. Знать, когда выходить из сделки, чтобы защитить прибыли и основной капитал. Итак, Урок №1 будет таков: Сохраняй терпение до завершения. А Урок №2 будет уроком смирения — я могу ошибаться, поэтому действуй быстро, когда тебе велит рынок, потому что рынок не лжет.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, является Вашей самой сильной чертой как трейдера?

Дэвид: Дисциплинированность. Даже если я предполагаю, что фонд пойдет резко вверх, когда я оцениваю высшую цену, я заплачу, и тогда это все, что мне придется заплатить. То же самое касается и движения вниз; если он переходит мой стоп, я выхожу из игры.

Вопрос: Около года назад Вы пережили трагическое событие в своей жизни. Вы можете об этом говорить?

Дэвид: Конечно. Это случилось в марте 1995 года. У меня был замечательный год в том, что касается биржевой торговли. Каждый год я начинаю, ставя перед собой цель заработать по крайней мере 100 процентов, а в марте я уже достиг 100 процентов.

Вопрос: И Вам удавалось достигать такого уровня КПД каждый год, начиная с 1989 года?

Дэвид: Каждый год, кроме 1992. Но этого легко достичь, когда начинаешь каждый год с 1000 долларов.

Однако, чтобы ответить на Ваш вопрос, мне придется вернуться на шаг назад. Когда я учился в средней школе, у меня был такой необъяснимый страх, что я могу ослепнуть. Из всех своих чувств, которые я мог потерять, больше всего я боялся потерять зрение. Это было именно беспокойство, что я потеряю зрение до того, как прочитаю все книги или съезжу во все места в мире, которые я хотел бы увидеть.

Итак однажды в марте 1995 года я ехал из Палм Спрингз со своей невестой, Клодин и ее родителями, которые приехали из Бельгии навестить ее. Я вел машину, как вдруг все вокруг стало несколько непонятным. Предметы находили друг на друга, как будто я окосел, по крайней мере, казалось именно так. Я снял очки для дали и поехал дальше. За выходные мое зрение слегка ухудшилось. Когда мы ехали домой, я держал голову под острым углом и на 100 процентов сконцентрировал свое внимание на Дороге. Все казалось в некотором роде нелепым. Все выглядело одновременно так и не так.

Слава Богу, мы доехали до дома. На следующее утро, в понедельник, я проснулся, вышел к переднему подъезду, чтобы забрать газеты и. глядя вверх по улице, по направлению к основному бульвару, я обнаружил, что все выглядит темнее, чем должно было быть. И все сливалось. Я получал двойные смутные образы. Я с трудом добрался до газет и пережил этот день. На следующий день все стало еще хуже, настолько плохо, что я побежал в Калифорнийский Университет на прием к знакомому глазному хирургу. Хирург прописал мне новые очки, чтобы компенсировать мне недостаток зрения. Через два дня окулист изготовил новые очки, и я ринулся их забирать, но они оказались бесполезными. Они не помогли. Окулист был изумлен; он никогда ни с чем подобным не сталкивался. Мое зрение теперь ухудшалось настолько стремительно, что врачи не могли за ним угнаться.

Сначала я пошел к офтальмологу, который направил меня к невропатологу, специалисту в этой сфере, шаг за шагом. Мой обычный врач провел несколько дополнительных анализов, включая 20 или 30 различных анализов крови. Ничего. Ответа нет. Они назвали это идиопатией. Позднее я выяснил, что это значит, что патологоанатом идиот, он не знает причины.

Я потерял 90 процентов зрения по левому глазу и около 60 процентов — по правому, и ни один из специалистов не знал, что происходит. Один врач порекомендовал мне немедленно сделать операцию, но другой сказал, что это глупо, потому что они не знают, чем вызвано такое состояние и не знают, может ли оно самооткорректироваться. И если может, а мне сделают операцию, тогда оно может вернуться и привести к необходимости новой операции, чтобы вернуть изначальное состояние. А я спрашиваю у врачей, это психосоматическое? Возможно, я сам с собой это сделал! Если нет медицинского объяснения, возможно, это я что–то сделал. В конце концов, это был мой самый большой страх.

Не могу выразить, насколько ужасно все это для меня было. Я хочу сказать, и что мне теперь делать? Должен ли я каким–то образом компенсировать недостаток зрения и внести соответствующие изменения в свою биржевую торговлю? И как мне это сделать? Кого просить о помощи? Или мне просто сидеть и ждать, не торговать, а надеяться, что ко мне вернется зрение или что врачи смогут что–то сделать, чтобы его нормализовать? Будем говорить о заключении сделок эмоционально: с одной стороны, у меня был страх, с другой — надежда!

Вопрос: И удивительно, так же внезапно, как Ваше зрение исчезло в марте, оно появилось вновь в середине мая!

Дэвид: Да, мне повезло.

Вопрос: Теперь, когда Вы вновь обрели зрение, но так и не открыли причину своей слепоты, считаете ли Вы, что она явилась реакцией Вашего тела на эмоциональные стрессы биржевой торговли?

Дэвид: Мы с Вами говорили об этом в Лас Вегасе и я об этом думал, и даже консультировался у своего терапевта. У меня очень целостное отношение к биржевой торговле и своей личной жизни. Мне хотелось бы думать, что между этими двумя вещами есть какая–то связь, но мне сказали, что ее нет.

Вопрос: Мне кажется, что Вы по–прежнему сомневаетесь.

Дэвид: Совершенно верно! Это была черная полоса в моей жизни. Я претворил в жизнь свой величайший страх в жизни– страх ослепнуть. Если врачи не смогли найти физического объяснения, тогда должно быть психическое или эмоциональное. Вы именно тот человек, который заставил меня так считать.

Вопрос: И к какому выводу Вы пришли?

Дэвид: Что связь была. Пожалуйста, поймите, по моему мнению, торговая жизнь успешного трейдера вмешивается в его личную жизнь, и наоборот. После моего ужасного падения в 1992 году, когда у меня был еще один решающий момент, я отошел от того, что мне больше всего нравилось в инвестировании: от нахождения акций быстрорастущих компаний, у которых был продукт или которые предоставляли услуги, которые в корне меняли то, как мы живем. Теперь я торговал моделями, чистыми и простыми. Не имело значения, какая это компания, пока модель выглядела привлекательной. В конечном итоге я начал заключать сделки с чрезвычайно высокой прибыльностью и очень низким уровнем риска — это была спираль, готовая взорваться в любой момент.

Вопрос: И?

Дэвид: Это было прямо как мои модели: спираль, готовая взорваться в любой момент. Моя жизнь постепенно выходила из– под контроля. Я слишком зажал себя в тиски. Я становился раздражительным, просто ослом. Даже мелкие жизненные неприятности вызывали у меня чрезвычайно сильную реакцию. Я даже орал на других водителей на дороге.

Вопрос: Не Вы один!

Дэвид: Но я вышел из–под контроля. Я слишком сильно контролировал свою биржевую торговлю и я думал, что и свою жизнь тоже! Боже мой, я себе больше не нравился, мне не нравилось то, как я заключаю сделки. Мне нужно было измениться.

Вопрос: Как, на Ваш взгляд, это связано с потерей Вами зрения?

Дэвид: Что–то должно было измениться и, к счастью, это случилось со мной, это не я сделал что–то с кем–то другим. Теперь я хочу получить больше равновесия в жизни, это значит — больше равновесия в моей биржевой торговле, что, в свою очередь, может означать, что я не могу подходить к рынку со своей обычной клинической отстраненностью. Я должен захотеть переждать новые колебания. Потому что если в твоей жизни есть эмоции, то они включают в себя радость и страх, отвращение, привязанности и любови, жадность, даже тоску. Если ты заключаешь сделки бесстрастно, в некотором роде это означает, что тебе просто все равно!

Вопрос: Ты в некотором роде не видишь, что происходит вокруг тебя!

Дэвид: Да! У тебя есть правила. И, знаете, жизнь не похожа на графическую модель, это не рынок с его непреложными правилами. Жизнь — не белое и черное. Она — серое. Ты не можешь, споря со своей супругой, сказать: «Я даю минимальную цену!»

Полагаю, я хочу сказать, что нельзя не обращать внимания на эти чувства. Чтобы быть хорошим трейдером, ты должен быть человеком, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Ты просто должен быть открытым и доступным всему, что с тобой происходит, хорошему и плохому.

И я говорю себе, с точки зрения интеллекта, если я хочу обогатить свою жизнь эмоциями, я должен позволять себе больше эмоций в своей биржевой торговле. А если я дам волю эмоциям в своей биржевой торговле, что ж, это колебание в ценах. Я должен принимать во внимание эти колебания, и вероятность более частых убытков. Мне этого не нужно, но именно таково мое сегодняшнее видение.

Вы произнесли фразу, которая теперь стала моей мантрой: «Думай вероятностями, но действуй наверняка».

Вопрос: Считаете ли Вы. что трейдеры отличаются от других людей?

Дэвид: И да, и нет. Я не собираюсь хеджироваться. Да, мы другие в том смысле, что мы всегда пытаемся найти связи, как в «Межбанковском анализе» Джона Мерфи, между двумя кажущимися несвязанными фактами или сведениями.

Вопрос: Например?

Дэвид: Ну, когда произошло извержение вулкана Пинатубо, трейдеры немедленно начали думать о том, как это повлияет на товарный рынок и внесли соответствующие изменения в свои ставки. Не думаю, что большинство людей думает подобным образом. Но сейчас…

Вопрос: Что изменилось?

Дэвид: Я понял, что у меня есть свои ограничения. Да этого случая я бы мог до бесконечности рассказывать о том, насколько трейдеры отличаются от других людей. А теперь я думаю, что это чушь собачья. Мы такие же, как все.

Вопрос: Что за случай?

Дэвид: Это случилось в июне 1995 года, через месяц после того, как ко мне вернулось зрение, и я чувствовал потребность испытать себя, выйти из проторенной колеи. Я решил осуществить «прогулку» по городскому типу. Клодин высадила меня в горах Санта–Моники, где я должен был сам о себе позаботиться, просто с недельку пожить на природе. Мы с Клодин — ветераны походов, мы должны приходить по 50 миль в неделю, обычно по 50 миль в сутки. По какой–то причине некоторые вершины показались мне слишком сложными для покорения. Возможно, я был голоден, но я просто не мог на них взобраться, и через некоторое время я сказал себе: возможно, не такой уж сильный я человек, как я считал. И впервые в жизни я смог смириться с этим.

Более того, две недели спустя мы с Клодин и еще одна пара пошли в поход в Большой Каньон, а точнее — в Хавасупай. Это прекрасное место! И вот мы идем к одному из водопадов и забираемся к искомому подножью, очень напряженному и очень крутому спуску. Он шел отвесно вниз к подножью этой очень крутой вулканической скалы, где нет ни лестницы, ни ступеней, только выбоины в горе и металлическая цепь длиной около 100 футов. Должно быть, я прошел 80 или 90 процентов пути вниз, когда я добрался до точки, где гора развернулась так, что все. что я мог видеть — это воздух и земля где–то далеко внизу. Я струсил: я замер. Я не мог идти ни туда, ни обратно. Разум велел мне делать одно, а тело — другое. Я просто сидел там примерно 15 минут. Я боялся, что не смогу забраться назад по цепи, и в конце концов я понял, что не такой уж я сильный человек, как я считал, но я не мог спуститься. Я боялся. Я боялся высоты! Наконец я сказал себе: забудь, развернулся и начал карабкаться назад. Для меня это был решающий миг. Наконец я действительно понял, что у меня есть лимиты. Так что как люди мы все одинаковы.

Вопрос: Так что после этого случая Вы поняли, что Вы всего лишь человек?

Дэвид: Да. Совершенно верно. Мы можем говорить, что мы иные, мы даже можем носить другую одежду, водить другие машины, но, в конечном итоге, мы все люди. Мы подвержены эмоциям, таким как страх, жадность и надежда. Взболтайте свои

эмоции и что у Вас останется?

Думаю, вопрос на самом деле в том, как трейдеры отличаются друг от друга. Я страстно желаю найти и достичь равновесия в своей жизни. То, чем я зарабатываю на жизнь — это далеко не все, чем я занимаюсь. Я страстно люблю читать и путешествовать, и игра в то, чтобы мой счет в банке постоянно рос, меня больше не интересует. Если мой анализ говорит о коррекции или даже о медвежьем рынке, я просто продаю и ухожу! Я больше не чувствую в себе потребности заключать все сделки подряд.

Как трейдеры, мы всегда можем заработать деньги, но как люди, когда мы сможем себя обогатить? Это все, чего я хочу на настоящий момент: достаточно денег, чтобы хорошо жить, путешествовать и читать. Все это делает нас счастливыми.

Вспоминаю цитату из Гиппократа: «Жизнь коротка, искусство вечно, случайные обстоятельства скоропреходящи, опыт обманчив, суждения трудны».

ГЛАВА 10 Взгляд с моста

Маршалл Штайн

Господин Штайн — старший вице–президент «Рэнд Файнэншнл Сервисез» и член совета директоров Чикагской товарной биржи. Он независимый трейдер и бывший член Чикагской торговой палаты.

Вопрос: Что, в первую очередь, привлекло Вас в торговле на бирже?

Маршалл: В первую очередь в этом бизнесе меня привлекло то, что здесь можно заниматься многими вещами. Можно быть биржевым брокером или работать в клиентской службе, или заключать сделки за свой счет.

Изначально, не думаю, что я пришел на биржу, чтобы стать трейдером. Я искал место, где я мог бы заниматься разнообразными сложными делами, чтобы заработать себе на жизнь, а это как раз такое место, где тебе не обязательно заниматься чем–то одним. Ты можешь выполнять заказы для индивидов или учреждений в операционном зале, или у тебя может быть сконцентрированный на клиенте бизнес, или ты можешь заключать сделки за свой счет. Так что это давало определенную разносторонность, которую я искал.

Вопрос: Считаете ли Вы, что в Вашей биографии было что–то, что подготовило Вас к карьере в биржевой торговле?

Маршалл: Я всегда был во всем дисциплинирован. Если я решил действовать в определенном направлении, то именно так я и поступлю и, честно говоря, положение дел вокруг меня очень редко влияет на ход моей мысли. Я уже приготовился к этому до того, как принял окончательное решение.

Вопрос: Вы очень долго проработали на бирже, 35 лет. Вас хорошо знают в торговом сообществе и Вы много повидали на своем веку. Каково было Ваше первое впечатление?

Маршалл: Ну, должен сказать, несмотря на то, насколько мала была биржа — а так оно и было 35 лет назад — на молодого человека, только что закончившего институт, прогулка по торговому залу производила впечатление. Я никогда раньше не видел ничего подобного. Это было чрезвычайно интересно!

Вопрос: И что же показалось Вам настолько интересным?

Маршалл: Сама атмосфера была потрясающей. Там пульсирующими кругами стояли люди и кричали друг на друга, жестикулируя, как участники спортивного мероприятия. Выражения их лиц — боль, радость и все промежуточные стадии!

Вопрос: Вы почувствовали, что это место для Вас?

Маршалл: Да, как я уже сказал, атмосфера была очень

спортивной. Когда я был моложе, я был спортсменом, а это было похоже на то, как если бы я участвовал в крупной игре. Все это показалось мне захватывающим и интересным. А затем, конечно, не будем забывать о том, что эта игра, в которую все играли, была делом, которое приносило доход и очень хороший доход. Черт побери, это был весьма интересный расклад!

Я также помню, что можно было отличить людей, которые были значимыми и тех, кто преуспевал. Я также помню, как я был впечатлен, когда увидел все ведущие компании: «Меррилл Линч», «Пэйн Веббер», «Бах энд Ко». Там были представлены международные банки. Там было общее чувство чего–то «большого» и «важного» даже в то время.

Вопрос: И чувство того, что являешься частью чего–то намного больше себя?

Маршалл: Верно, и для молодого человека, только что закончившего институт, это было сильное чувство.

Вопрос: Ваша карьера отличается от карьеры большинства трейдеров. Вы работали в операционном зале, а также владели тремя различными клиринговыми компаниями. Не могли бы Вы рассказать о своем бизнесе в области фьючерсов?

Маршалл: Когда я пришел в этот бизнес, первым делом — а я считаю, что это естественно — я стал наблюдать за теми, кто добился здесь успеха, чтобы разработать свой собственный бизнес–план. Я почти тут же решил, что для того, чтобы быть в числе лучших в этом бизнесе, нужно было стать членом клиринга, тем, что мы теперь называем комиссионным торговцем фьючерсами. В течение года я нашел партнера и сформировал объединенную брокерскую фирму, что означало, что у нас своя собственная компания. Мы были независимыми брокерами, но производили расчет по нашим сделкам через первичную фирму. Следующим шагом было формирование своей собственной клиринговой компании, и это было осуществлено год спустя. Название компании было «Кэмен Штайн & Эссошиитс».

Вопрос: На что был похож розничный бизнес 30 лет назад?

Маршалл: У нас были клиенты из различных источников, так же, как и сегодня; однако, основным источником был «Уолл Стрит Джорнал». Маленькое объявление в «Уолл Стрит Джорнси» приносило огромное количество «наводок». Мы садились на телефон и обзванивали этих потенциальных клиентов, и пытались развить бизнес. В начале мы буквально продавали услуги людям, которые приходили посетить биржу. Мы с партнером шли на балкон, садились и говорили с людьми, чтобы выяснить, не нужен ли им брокер и, конечно, мы были готовы вести их дела! Мы шли на съезды, а именно: там был съезд американских

производителей мяса и всякие сельскохозяйственные собрания и конференции, в любые места, где можно было развить бизнес.

У нас было несколько интересных ситуаций. У нас был брокер, который только что начал на нас работать. Он очень хорошо работал на телефоне и заключал сделки по клиентским счетам. В конце одного необыкновенно тяжелого дня. в течение которого он заключил много сделок для своих клиентов, он вдруг начал безудержно рыдать и мы не могли понять, в чем дело. Все в офисе бегали вокруг, говоря: «Боже мой, что случилось?» А парень ничего не говорил, он просто держался за голову, как будто у него был удар или что–то в этом роде. В конце концов, он посмотрел на меня, бледный как сама смерть, и сказал: «Я перепутал все сделки, которые заключил сегодня. Все сделки на покупку должны были быть на продажу, а все сделки на продажу должны были быть на покупку!»

Вопрос: Как же так получилось?

Маршалл: Он просто писал заказы не на той стороне торговой квитанции. Так что на следующий день он пытался выпутаться из своих сделок, внести корректировки, провести обратные сделки и так далее.

Вопрос: А как его клиенты?

Маршалл: На самом деле все очень хорошо сработало. Это просто удивительно!

Вопрос: Довольно с нас брокерской торговли!

Маршалл: Похожий случай приключился с Рэем Фридманом, который, как Вы знаете, основал «Рефко Трейдинг», ему дали заказ продать 300 контрактов на старом яичном рынке, а он вместо того, чтобы их продать, по ошибке купил. Сразу же после того, как он понял свою ошибку, рынок поднялся вверх до предела. То, что могло бы обернуться ужасным убытком, оказалось огромной прибылью! Рынок значительно вырос в течение следующих трех–четырех торговых сессий. И говорят, что эти деньги были использованы на покупку клиринговой компании, которая на сегодня является одной из самых успешных компаний в отрасли.

Вопрос: Одно время у Вас были филиалы по всей стране, не так ли?

Маршалл: Да, это так. У нас было шесть филиалов только в одной Калифорнии; с головным офисом в Беверли–Хиллз. Офис–менеджер Беверли–Хиллз также отвечал за руководство другими офисами в Санта–Барбаре, Сан–Бернардино, Санта–Анне, Сан–Диего и других городах Калифорнии. У нас была целая программа, в рамках которой мы проводили семинары и мастерские по развитию брокерского бизнеса. Через некоторое

время мы начали замечать в книгах некоторые пункты, которые казались неверными, и мы заподозрили там нечестную игру.

Вопрос: Что Вы обнаружили?

Маршалл: Ну, я не помню точно, но я знал, что там были нарушения. Сделки размещались постфактум и тому подобное.

Вопрос: У Вас было достаточно причин заподозрить неладное.

Маршалл: Верно и когда мы удостоверились в этом, стояло утро пятницы, было около 11.00. Как я помню, наши бухгалтера позвонили нам и сказали, что происходит что–то странное: необъяснимые перемещения позиций и денежных средств на счета. Я знал, что нужно что–то с этим делать и делать немедленно. Мы хотели поймать менеджера прежде, чем он уйдет на выходные, с поличным, так сказать.

И я задаюсь вопросом, Боже, как я могу бросить офис в Чикаго, впереди еще торговая сессия, а у меня полно работы? Мы с партнером очень нервничали и пытались решить, что делать.

И вот Ричард говорит: «Послушай, Маршалл, я собирался на выходных покататься на лыжах, я выстирал белье и все упаковал в машину, давай я туда поеду и все улажу». И я сказал: «Хорошо. Поезжай туда, уведоми менеджера, что мы знаем, что он задумал и что мы собираемся передать его в руки соответствующих органов». Должен отметить, что моим партнером был бывший офицер полиции.

Мы попросили секретаря забронировать билеты на самолет, и поскольку это было сделано в последний момент, нам удалось найти только один рейс, где были свободные места; самолет улетал через час. И вот мой партнер, как бывший полицейский, снял трубку и позвонил в полицейское управление Чикаго. Они прислали за ним машину, которая с сиреной доставила его прямо в аэропорт и предоставили ему полицейский эскорт в Лос Анжелесе.

Менеджер в тот день не пришел на работу, так что Ричард поехал прямо к нему домой в долину. Он постучался, но дома никого не было. И он решил дождаться его. Он прождал его часа три–четыре. Около 11:00 вечера менеджер с семьей вернулись домой. Ричард выскочил из кустов и буквально схватил менеджера.

Меня там не было, гак что я не знаю всех деталей, но, зная моего партнера, не думаю, что менеджер оказал какое–либо сопротивление! Мой партнер был по природе человеком нервным. Я почти что могу представить себе, что там происходило. Но то, о чем я узнал позднее, было еще интереснее.

Мой партнер не уставал говорить: «Не волнуйся. Маршалл, я

держу ситуацию под контролем». Только позднее я понял, что

«контроль над ситуацией» означал, что Ричард приковал менеджера к медной кровати на все время, пока он там находился. Он давал бедолаге ровно столько свободы, чтобы тот мог дойти до туалета, до тех пор, пока мы не получили все возможные гарантии, что все нарушения будут исправлены. Пока он находился там с менеджером, прикованным к кровати, он заставлял жену менеджера стирать свое белье и гладить вещи, и давать ему все необходимое! Клянусь, именно так мне это рассказывали!

У меня был еще один менеджер, с которым у меня были проблемы — надеюсь, Вам не кажется, что мы всегда так поступаем. Этот парень заключал сделки на фиктивный счет. Нужно было провести с ним очную ставку. У меня был юрист, который приехал в Беверли–Хиллз и назначил с ним встречу. Я прилетел из Чикаго только для того, чтобы его уволить. Когда он увидел меня в офисе юриста, он был ошарашен; он со мной разговаривал всего за несколько часов до этого и я был в Чикаго. Он сказал: «Что Вы здесь делаете?» Я ответил: «Думаю, Вам лучше знать!» Это был конец его карьеры в биржевой торговле. Он был бывшим скрипачом.

Я заставил его подписать бумаги и тому подобное, но, думаю, мне пришлось выплатить весьма значительные суммы из–за его аморального поведения!

Вопрос: Полагаю, 30 лет назад в области фьючерсов было очень много мошенников.

Маршалл: Один брокер, который на меня работал, был по уши в долгах. Он написал мне письмо и сказал, что он только что переехал из своей квартиры с одной спальней в более приятное место. Он сказал, что думает, что способность развлекать перспективных клиентов поможет обеспечить высококачественный бизнес. В то время я не счел эту идею удачной, но через месяц меня пригласили на вечеринку к нему домой. Представляете, теперь у этого парня за душой не было ни копейки! Помню, как я подъехал к его дому. Он располагался в Шермон Оукс. Когда ты подъезжал к дорожке, ведущей к дому, большие металлические ворота открывались, а затем шла очень длинная дорожка к величественному дому. Там были огромные лужайки и эстрада для оркестра, на которой играли музыканты.

Вопрос: Прямо бельведер!

Маршалл: Даже больше. Там была целая схема, где играют музыканты. И еще раз подчеркну, у него вообще не было денег, он арендовал «Роллс–Ройс», который был припаркован у подъезда к дому. Это все в калифорнийском стиле. Знаете, показать

клиентам, что они идут в особняк или в какое–то значительное место.

Вопрос: И, конечно, всем перспективным клиентам он рассказывает, что он с Беверли–Хиллз или из Шерман Оукс и тому подобное!

Маршалл: О, да, он живет в Беверли–Хиллз. Это важно. Именно у этого парня было особое выражение. Он, бывало, говорил: «Я живу на консервах». «Жить на консервах» означало, что он покупал банку фруктового коктейля и утром на завтрак он съедал одну треть, треть на обед и полностью выпивал ее на ужин. Парень всегда был «на консервах».

Вопрос: Но за «Роллс–Ройс» же надо платить.

Маршалл: Ну, с «Роллсом» все в порядке, если тебе удается скрывать его от того парня, который, изымает имущество за долги. Этот же человек, бывало, шел в модный ресторан и давал 30 долларов чаевых метрдотелю и 25 долларов — официанту. Оставшийся месяц он голодал, но он жил на широкую ногу и разъезжал по Беверли–Хиллз, развлекаясь и пытаясь принести прибыль.

Помню, однажды, будучи в моем офисе в Беверли–Хиллз, один из брокеров завел меня в аптеку на бульвар Уилшир. Он показывал мне то, чем действительно интересовался. Это был парень, у которого был отрицательный баланс и он показывал мне расчески по 900 долларов за штуку. Он сказал мне: «Вот, видишь эти чудесные расчески?» Можете себе представить? Они стоят по 900 долларов за штуку, а он будет счастлив до безумия, если у него будет такая. Он меня несколько шокировал. Он хотел купить эту расческу и сидеть «на консервах» в течение последующих трех месяцев. Вот это ментальность!

Вопрос: Маршалл, считаете ли Вы, что такие люди по–прежнему есть в отрасли?

Маршалл: Да. Недавно я ездил в командировку во Флориду и увидел там нескольких людей, у которых, на мой взгляд, были похожие характеры. Возможно, не настолько радикальные, как–несколько лет назад, но эти ребята — того же поля ягоды.

Вопрос: Как, на Ваш взгляд, изменилась розничная сторона бизнеса за последние 25 лет?

Маршалл: Она значительно изменилась. Отрасль в целом стала значительно более профессиональной. У нас была нисходящая спираль комиссионных ставок, которая сделала клиентов более изощренными и более агрессивными в отношении того, чтобы знать, с кем они имеют дело. Так же есть институциональный бизнес, которого у нас раньше не было, так что объем и профессионализм значительно выросли.

Вопрос: Считаете ли Вы, что средний розничный клиент является сегодня более изощренным?

Маршалл: Абсолютно уверен. Двадцать пять лет назад очень мало людей вообще что–то знали о товарных рынках. А сегодня — я поражаюсь! У меня есть клиенты, которые после пяти–шести месяцев знают ровно столько же, сколько я после пяти–шести лет!

Когда я пришел на биржу в ноябре 1960 года, полагаю, что о товарных рынках было написано всего пару книг. На сегодняшний день их сотни, возможно, тысячи! Сегодняшний инвестор — гораздо более серьезный и грамотный трейдер.

Вопрос: 35 лет спустя, что Вам так нравится в биржевой торговле?

Маршалл: Мне нравится работать с трейдерами. Трейдеры любят повеселиться, они веселые, интересные люди. Я хочу сказать, у нас на бирже есть доктор философии, и есть ребята, которые только что закончили среднюю школу. Но они интересные, живые люди, которые очень успешны в том, чем они занимаются, и мне нравится быть в их компании. Думаю, это дает мне энергию!

Вопрос: Расскажите о лучшем моменте в Вашей карьере.

Маршалл: Когда меня выбрали в совет директоров Чикагской товарной биржи. Было очень приятно получить подобный вотум доверия от своих коллег. Для меня это было великое потрясение.

Вопрос: Выигрыш на выборах сравним по степени ощущений с Вашей первой крупной сделкой?

Маршалл: Я бы сказал он сильнее, гораздо сильнее! После всех этих лет обладать таким уровнем доверия со стороны коллег–трейдеров, это было чрезвычайно приятно.

Вопрос: Кто выделяется среди других как наиболее запоминающийся персонаж, которого Вы когда–либо встречали за свою карьеру?

Маршалл: Сидни Мэдафф, вместе с которым мы владели «Мэдафф. Кэмен экд Штайн». Когда я впервые пришел на биржу. Сидни был «человеком». Я хочу сказать, он, безусловно, был ведущим трейдером на бирже. Он был очень мягким и добрым человеком. Эти черты его характера действительно выделяются. У него был зондирующий взгляд и очень острый ум.

Я пробыл в операционном зале для трейдеров три недели в то время, когда трейдеры почти не разговаривали с новичками до тех пор, пока они не показали себя, а Сидни, человек из высших кругов, подходит ко мне и спрашивает, что я думаю о рынке. Это было чрезвычайно волнительно для человека, который проработал здесь всего три недели, и вдруг — ведущий трейдер в зале, возможно, даже во всей стране, подходит к нему и

спрашивает, что он думает о рынке. Конечно, я сказал ему, что думаю, но я также добавил: «Господин Мэдафф, я и представить себе не мог, что Вам может быть интересно мое мнение».

Вопрос: А он?

Маршалл: Не знаю, но его выделяет уважительность и серьезность. Он дал такому молодому парню как я почувствовать, что ему может на самом деле быть интересно мое мнение. Я думаю, возможно, это было составляющей его успеха, то, что он был хорошим слушателем. Он мог чему–то научиться из неожиданного источника. В конечном итоге мы стали партнерами.

Вопрос: Я очень хорошо помню Сидни. Он определенно был трейдером с очень серьезными убеждениями.

Маршалл: Да. У него определенно было свое мнение. Он с интересом слушал мнения других трейдеров, но у него было свое собственное мнение и он ему следовал. И у него были крупные взлеты и падения, но он всегда был предан своему собственному закону. У него была непоколебимая уверенность в своем собственном анализе, пока рынок не доказывал ему, что он не прав.

Вопрос: Что нового Вы узнали о себе, торгуя на бирже?

Маршалл: Биржевая торговля, конечно, поведала мне о моих личных сильных и слабых чертах. Она рассказала мне о том. как я реагирую на стрессовые ситуации.

Биржевая торговля позволила мне измерить степень моей смелости в своей профессии. Она показала мне, что я способен мобилизовываться, если хотите, красоваться под огнем.

Не то, что я повсюду бью себя кулаком в грудь, но приятно знать, что я достаточно смел, чтобы торговать тогда, когда кажется, что я в панике должен бежать прочь. Я могу тренировать силу воли, пытаясь либо остаться в игре, либо выйти из нее.

Вопрос: В этом смысле смелость также означает независимость мысли, способность действовать исходя из своих собственных соображений и убежденность в правильности выбранного курса перед лицом мнений других людей.

Маршалл: Иногда это анализ, или проделанная работа. Это кульминация мышления, воплощенная в действие.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, выделяет Вас среди других трейдеров?

Маршалл: Думаю, от большинства меня отличает то, что я действительно делал практически все, что возможно в нашей профессии и я, по–прежнему, ищу новые задачи.

Вопрос: На торговой арене.

Маршалл: Я занимался фактически всеми видами бизнеса с

индивидуальными клиентами, представляя брокеров и профессиональных инвестиционных менеджеров и торгуя за свой счет как маркет–мейкер, в зале биржи. Я был членом как Чикагской товарной биржи, так и Чикагской торговой палаты и служил в совете директоров Чикагской товарной биржи.

Моя жизнь была чудесной и захватывающей. Я планирую заключать сделки на рынке по крайней мере до 85 лет. Где еще я найду такую захватывающую профессию, где работают такие талантливые и интересные люди? Я сильно их уважаю и надеюсь на их взаимность. Они знают меня, потому что они видят, как я заключаю сделки. Они наблюдали за тем, что я делаю в течение более 30 лет. А я наблюдал за ними. Когда ты видишь, как человек работает в суровых условиях операционного зала для трейдеров, ты узнаешь о нем невероятно много. Ты видишь, из какого он теста, что движет им как человеком и как трейдером. Смелость, щедрость, мелочность, страх, уважение. За 35 лет я всего навидался! Но я не настолько много видел, чтобы не удивляться! Иногда мне кажется, будто я смотрю на этот невероятный 35–летний спектакль с моста. Все происходит вокруг меня и я не могу дождаться, что же будет дальше.

ГЛАВА 11 Сделки по Драммонду

Робин Меш

Госпожа Меш — главный технический аналитик по бумагам с фиксированным доходом в «Томсон Ризерч», одном из крупнейших поставщиков частных финансовых информационных услуг в мире. Она признанный эксперт по геометрии Драммонда. Робин является автором книги «Рыночные пророки — облигации Чикагской товарной биржи», информационного бюлчетеня по рынку бумаг с фиксированным доходом, предоставляющего торговые стратегии и анализ 30–летних долгосрочных казначейских обязательств.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Робин: Я изучала религию в Университете Брауна и у меня были большие проблемы в отношении того, чем я буду заниматься, закончив университет. Мне предложили изучать технический метод анализа рынка, чтобы помогать другим заключать сделки.

Вопрос: В то время это не казалось несколько странным занятием?

Робин: Нет. На самом деле я сразу влилась в это и отдалась этому делу на 100 процентов, потому что мне действительно

понравились люди, на кого я работала, и мне казалось, что мне это будет интересно.

Вопрос: Чем именно Вы изначально занимались?

Робин: Мне выдали книгу по геометрии Драммонда. Меня попросили ее прочитать и понять. Это начиналось как очень маленький проект. В то время мне нравилось браться за маленькие проекты и взращивать их!

Вопрос: Человек, с которым Вы работали, был ученым?

Робин: Он был трейдером и не очень успешным — вечно борющимся трейдером, у которого в какие–то моменты бывали успехи, а затем рынок в некотором роде сбил его с ног.

Вопрос: Почему он обратился к Вам? Считаете ли Вы, что он решил, что у Вас есть врожденный талант к рынкам, или это из–за Ваших математических способностей?

Робин: Думаю, я была сообразительной и очень энергичной, и у меня было много свободного времени. А когда все это соединяется, что он терял? Ничего, он только многое приобретал.

Вопрос: Когда Вы начали изучать геометрию Драммонда, показалась ли она Вам сложной?

Робин: Я ее обожала! Изучая материал, я познакомилась и стала общаться с Чарли Драммондом. В то время, пока я читала

его книгу, там было, возможно, только 50 продвинутых пользователей.

Вопрос: Продвинутых пользователей?

Робин: Продвинутые пользователи были избранной группой трейдеров. За небольшую плату любой мог им стать. Чарли присваивал Вам номер, который давал Вам возможность разговаривать с ним и научиться системе. Нас 100. Группа была закрыта некоторое время назад.

Вопрос: И какой у Вас был номер?

Робин: Человек, с которым я работала, был номером 7. Помните, я ведь не заплатила за инструкцию! После того, как я освоила систему, Чарли присвоил мне почетный номер, что было очень мило с его стороны, и выдал мне мой собственный комплект книг. Думаю, я была 69. На самом деле я даже не знаю. Мне нужно посмотреть.

Вопрос: Что именно в Чарли Драммонле показалось Вам столь интересным?

Робин: Подлинность. Знаете, его стиль был настоящим. А как это понимаешь? После того, как ты поговоришь о рынке и сделке.

это открывается само собой. Чарли был настоящим и он действительно хотел, чтобы человек научился. Он стал моим наставником в биржевой торговле. Не знаю, был ли у Вас когда–либо наставник, знаете, когда тебя наставляет настоящий человек, который ничего не утаивает. Так что для меня это был прекрасный опыт.

Вопрос: У Вас был шанс с ним познакомится лично?

Робин: Да. Мы встречались и всегда тайно! Он эксцентрик, а не публичный человек. Мы с трейдером, на которого я работала, встречались в назначенном месте в Торонто. Мы привозили с собой компьютер и прорабатывали материал.

Вопрос: С Чарли Драммондом?

Робин: Да. Я обожала анализ. Изначально я не заключала сделок. Мне не разрешалось становиться у руля в течение пяти лет Я просто вводила заказы, делала анализ и давала торговые рекомендации.

Вопрос: Что Вам в настоящее время нравится в биржевой торговле?

Робин: Смешно, но я думала об этом, пытаясь понять, почему мне так нравится биржевая торговля. Я помешана на контроле! Думаю, возможно, не существует лучшей профессии для такого человека как я: анализ и определение того, что произойдет завтра, дают наибольший контроль над миром.

Вопрос: Должно быть, Вас очень расстраивает, когда мир не соответствует Вашему анализу. Я хочу сказать, создается

впечатление, что Вы вечно пытаетесь вычерпать море.

Робин: Совершенно верно. Это тяжело. Я хочу сказать, это действительно невозможно.

Вопрос: Но, как говорит Камю, надо полагать, Сизиф был доволен своей долей. В противном случае, он не продолжал бы предпринимать попытки закатить тот камень на гору.

Робин: Верно. Ну и ты также должен быть оптимистом, потому что абсолютная невозможность контроля — это просто факт рыночной жизни.

Вопрос: Парадоксально, но это вознаграждает именно ту часть тебя, которой нравится все контролировать. Конечно, как Вы сказали, в конечном итоге ты не можешь все полностью контролировать, потому что рынок слишком обширен и во многом бесконтролен.

Робин: Знаете, что? Возможно, я только в уме знаю об этом, потому что ежедневно берусь за это с энтузиазмом и наивностью. Так что на определенном уровне я еще не совсем это знаю. Мне по–прежнему кажется, что я зарываюсь вглубь рынка. За последние три месяца я нашла нечто, на мой взгляд, совершенно новое о рынке. И это дает мне новое понимание того, что происходит.

Вопрос: Можете поделиться?

Робин: Это касается профилей рынка. Как Вы знаете, я также работаю с этой формой анализа. Мне кажется, что даже работа Драммонда стала для меня скорее настоящим, нежели будущим. Многое из моих более ранних работ проецировалось на будущее.

Вопрос: Было более предупреждающим.

Робин: Верно. В большей степени, чем рассмотрение реальных рыночных потоков сейчас. Так что я думаю, что его работа шла к этому и, безусловно, в большей степени была направлена на то, что происходит здесь и сейчас.

Вопрос: Вы хотите сказать, что биржевая торговля стала в большей степени…

Робин: Настоящим.

Вопрос: Более завязанной на то, что происходит на рынке в развитии, нежели чем на попытку спроектировать, что произойдет дальше?

Робин: Совершенно верно. И это заставляет тебя отказаться от некоторых вещей. Это заставляет тебя отказаться от цены ради структуры, отказаться от многих проектов, чтобы иметь возможность оставаться в рамках текущих событий. И в рамках настоящего времени существуют проекты. Для меня это означает, что я стала в гораздо большей степени средне–срочным трейдером, где моя торговля на бирже в меньшей степени

сориентирована на конкретные цены, в пользу общей структуры профиля рынка.

Вопрос: В целом, говоря о биржевой торговле, что Вам кажется столь пленительным?

Робин: Это высококонкурентный вид спорта и здесь не так уж много победителей. Для меня это означает, что многие люди поступают неправильно. Остается только удивляться, как много людей проигрывает.

Вопрос: Ну, Вы явно не считаете это достаточно веской причиной для того, чтобы в этом не участвовать. Напротив, кажется, что это подталкивает Вас к тому, чтобы в этом участвовать.

Робин: Так оно и есть. Мой анализ рынка очень точен. Для меня самой основной задачей является преодоление разрыва между моим анализом и исполнением. Я считаю это ключевым вопросом в своей торговле на бирже.

Как я уже говорила раньше, я начинала, занимаясь в течение ряда лет просто анализом по очень многим рынкам и этот анализ был предельно ясным. Я хочу сказать, я могла указать, куда рынок пойдет сегодня, завтра, через неделю, в следующем квартале! Я могла сказать — это самая низшая точка месяца, это самая высшая.

Вопрос: Всегда проще говорить об этом со стороны, чем когда ты «в поле», не так ли?

Робин: Да, Вы отлично это сформулировали, потому что так много разного происходит, пока ты находишься «в поле» и играешь.

Вопрос: Робин, к чему, на Ваш взгляд, Вы идете? Ранее Вы упомянули потребность контролировать. Это то, над чем Вы должны работать?

Робин: Да. определенно. Это та часть меня, которая сгорает на рынке. Так что за этим нужно пристально следить. Существует фаза, которую ты проходишь, где ты думаешь, что не можешь проиграть. И ты убеждаешь себя в том, что ты точно знаешь, что дальше собирается делать рынок. Затем, усложняя проблемы, ты думаешь, что поскольку ты не можешь проиграть, ты можешь также воспользоваться полученной прибылью, когда рынок идет против тебя. Настолько сильно ты это чувствуешь. Но тебе нужен этот опыт ошибок, чтобы ты мог научиться быть дисциплинированным трейдером, что при окончательном анализе означает наивысший контроль. Ты учишься на своих ошибках, если решил обращать на них внимание.

Я участвовала в той крупной сделке по платине. Это было подсказкой.

Вопрос: Вы тогда торговали за счет учреждения?

Робин: Нет. Мы торговали за свой собственный счет.

Вопрос: У Вас была своя торговая группа?

Робин: Да. И мы действительно были уверены в этой сделке. И, знаете, по иронии судьбы, чем ниже он опускался, тем больше уверенности он вселял, уверенности в том, что он вернется, и что на самом деле он еще не рухнул. Я хочу сказать, он не шел в нашем направлении, но и на части не разваливался.

Вопрос: И конечно, чем ниже он становился, тем более привлекательной становилась его покупка, верно?

Робин: Мы все просто ждали «крупного колебания». И однажды мы пришли и — Боже мой, я никогда в жизни не видела более длительного снижения.

Вопрос: Плохая линия диаграммы?

Робин: Да, линия графика. Полагаю, возможно, это была плохая цена, но она смотрела на нас. Мы находились в ситуации полного отрицания. На самом деле все кончилось тем, что мы закрыли компьютер простыней на день.

Вопрос: И это помогло?

Робин: Боль была настолько ужасной, что не было возможности справиться с ней иначе. И мы не вышли из игры, мы по–прежнему не вышли из игры! Простыня была просто первым шагом. В конце концов боль стала настолько сильной, что нам просто пришлось выйти из игры. Конечно, никто даже не думал о том, чтобы на этом этапе рискнуть.

Вопрос: Кажется, дошло до момента, где ты либо избавляешься от позиции, либо вынужден приобрести новую простыню.

Робин: Одеяло. Чтобы оно не явилось к тебе ночью! Это лишь один из многих случаев, произошедших со мной на пути к трейдерской дисциплинированности.

Вопрос: Считаете ли Вы, что в Вашей биографии было что–то, что подготовило Вас к биржевой торговле?

Робин: Музыка. Я музыкант и до того, как пойти в колледж, всерьез задумывалась о музыкальной карьере. Я слышала, что идея узнавания моделей, то есть то, чем я пользуюсь в своем графическом анализе, связана со способностью читать и интерпретировать музыкальные партитуры.

Вопрос: На каком инструменте Вы играли?

Робин: Фортепиано.

Вопрос: Считаете ли Вы, что музыка влияет на Вашу биржевую торговлю?

Робин: Думаю, да. Музыка порождает внутри тебя поток. Возможно, она создает внутреннюю атмосферу для интуиции,

которая, как я полагаю, играет важную роль в биржевой торговле.

Вопрос: Вы высказали мысль, что Ваша способность распознавать модели, возможно, идет от Вашей способности читать музыку?

Робин: А также слышать музыку. У музыкальных фраз, тонов и связей внутри мелодий существуют определенные свойства.

Вопрос: Взаимозависимость между тонами и мелодией?

Робин: Совершенно верно, и там проводится много детективной работы. И когда я исследую ценовой график, я также чувствую себя сыщиком. Я ищу связи. Я ищу ключи к пониманию. Очень часто я говорю с графиком. У меня есть тысячи исследований моих графиков, картинки и цветовые коды, по которым я могу немедленно увидеть и почувствовать, что говорит мне график.

Вопрос: Так что Вы определенно считаете, что Ваше музыкальное образование в детстве и Ваш непрекращающийся интерес к музыке подготовили Вас к биржевой торговле?

Робин: Да, я думаю, это был бесценный опыт.

Вопрос: Робин, считаете ли Вы, что торговля на бирже это скорее карма, чем догма?

Робин: Думаю, это отличный вопрос. Мое отношение к этому несколько отлично. Я думаю, это карма и дхарма, и, честно говоря, она ничего общего не имеет с догмой! Карма означает, что ты будешь привлекать в своей жизни ситуации, над которыми у тебя нет контроля. И если тебе суждено быть богатым, ты можешь просто купить лотерейный билет. Если ты больше ничего не делаешь, кроме того, как играешь в лотерею, то именно так это с тобой и произойдет! Ты слышишь, как люди рассказывают такие истории, ух–ты, парень–то был сантехником. Почему он? Ты можешь сделать это любым другим способом. Знаете, выбрать свой участок, потому что любой случай раскроет перед Вами свои возможности. Он раскроется, и именно так это и произойдет. Покупайте бобы и ждите, пока они не вырастут до предела!

Вопрос: Кажется, это весьма либеральный взгляд для человека, помешанного на контроле.

Робин: Это только начало. Везучесть — не преступление! Другая сторона состоит в том, что ты связан чувством долга, полагаю, дхармой, которая каждый день упорно над чем–то работает. Я считаю, что независимо от того, что я из себя представляю, я не могу контролировать карму, но я отлично могу контролировать свою профессиональную этику и дисциплину, дхарму. И если я не буду делать это настолько, насколько я способна, тогда, я полагаю, моя карма не откроется передо мной наиболее полно. Много лет назад я получила книгу, графики и

предложение научиться торговой системе. В основном моя жизнь состояла из того, что я ухватила эту кость и стала ее грызть. И каждый раз. когда я ее грызу, мне открывается что–то новое. И по–прежнему продолжает открываться. Дисциплинированность, усердие и интеллектуальная строгость — вот моя дхарма.

Вопрос: Считаете ли Вы, что в биржевой торговле, чем больше ты отказываешься от контроля, тем больше контроля ты в конечном итоге получаешь? У Вас был подобный опыт?

Робин: Ну, возможно, в жизни. Но в биржевой торговле?

Вопрос: Я размышлял над тем, что Вы сказали ранее чисто аналитически, Вы отказались от контроля, сфокусировавшись в большей степени на структуре, чем на цене. Ваша биржевая торговля стала в большей степени настоящим.

Робин: Верно.

Вопрос: Мне просто пришло в голову, что чем от большего контроля отказываешься, пытаясь предугадать направление рынка, тем больше ты смотришь на то, что делает рынок и у тебя появляется ориентация в настоящем времени. Это то, что Вы имели в виду? Был ли это отказ от контроля над курсами, что позволил Вам стать более чуткой по отношению к рынку?

Робин: Я полагаю, это так. То, что ты отказываешься от цены, дает тебе возможность видеть всю структуру рынка в целом. Закованность в ценовой ментальности действительно во многих случаях противоречит внутренней логике, на которой строится торговля.

Вопрос: То есть Вы говорите о том, что нужно отказаться от контроля, чтобы обрести более динамичное видение структуры рынка.

Робин: Верно.

Вопрос: И не концентрироваться настолько конкретно на определенном ценовом показателе — а вместо этого– фокусироваться в большей степени на том, что пытается сказать тебе рынок. В Вашем случае, на том, какую именно сонату играет рынок? Сонату, не партитуру!

Робин: Верно. Так что тебе действительно приходится отказываться от контроля. А это может быть очень сложно. В последний раз, когда мы разговаривали, я была очень сориентирована на управление рисками. Я работала и с Питом Штутмайером, и с Чарли Драммондом, ни один из которых не торговал со стопами. Таково было их управление рисками. Они считают, что стопы — это ужасно! Мне было сложно так поступать. Но я стала гораздо спокойнее относиться к тому, что я не остановилась, позволяя рынку доказать, что моя позиция была ошибочной.

Вопрос: Я полагаю, что причина, по которой они не пользуются стопами, состоит в том, что они думают, что это мешает получить более обшую картину рынка.

Робин: Есть два аспекта. Человек делает это, потому что он полагает, что его всегда это выручит. А другой считает, что это будет мешать. И я могу понять, как это могло произойти. Например, возьмем данный период, месяцы горизонтального движения на рынке и рынок начинает уходить от горизонтального движения то в одну, то в другую сторону. Если у тебя было много исходных данных и рынок ушел оттуда, то для того, чтобы убедиться в ошибочности, уйдет много времени. Движение вперед–назад вокруг определенной точки — это незначительно. Чтобы вернуться назад в область консолидации, потребуется повторный вход.

Вопрос: Или внезапный прорыв?

Робин: Так что нужно быть более гибким в рамках, в которых ты хочешь торговать, и именно поэтому я говорю, что я стала гораздо более ориентированной на торговую структуру. А структура дает тебе гораздо больше времени для принятия решений.

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд, Ваша главная сила как трейдера?

Робин: В анализе, понимании рынка, знании того, куда идет рынок, основанном на структуре.

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд. Ваша главная слабость, как трейдера?

Робин: Я не верю в то, что вижу.

Вопрос: Не можете действовать, исходя из этого?

Робин: Да. Я увижу что–то и говорю своему партнеру, своему брокеру, то есть всем на свете. А затем, наступает минутное сомнение. Иногда мне приходится заставлять себя заключать сделку, потому что очень часто я черпаю удовлетворение уже в том, что я оказалась права.

Вопрос: В анализе.

Робин: То есть я права, но вовсе не обязательно зарабатываю деньги.

Вопрос: Считаете ли Вы, что Вы должны стать более дисциплинированной, чтобы преодолеть эту природную наклонность?

Робин: Да. Поскольку я получаю сильное удовлетворение, когда оказываюсь права, я должна стать более дисциплинированной, чтобы заключать сделки. Это не совсем страх. Иногда я могу приниматься за заключение сделок и бросать это. Но с анализом все иначе — у меня к нему

болезненная привязанность!

Вопрос: Каким был Ваш худший момент на рынке? Был ли это тот случай с платиновой сделкой?

Робин: Да, это было ужасно, но у меня был случай похуже! Это был евро–долларовый спрэд. Я работала на крупное учреждение. В то время я действительно ничего не знала о спрэдах, и еще меньше знала о евро–долларах! Если Вы спросите меня, какими они были в то время, я не смогу сказать! У меня просто было представление о спрэде евро. Это было на этом непревзойденном, «ниже некуда» уровне. Знаете, как это происходит!

Вопрос: По моему опыту, когда ниже некуда, это значит, что они определенно не вырастут!

Робин: Я разместила все эти заказы пирамидально, а я торговала множеством контрактов. Я уехала в отпуск. Вот уровень уверенности в себе! И я звонила каждый день, а спрэд становился все хуже. Я продолжала говорить себе, что я пытаюсь сохранить дисциплину и получу прибыль. Я продолжала формирование проигрышной позиции.

Вопрос: Знаете, отпуск был просто еще одной простыней!

Робин: Совершенно верно. Отпуск может, в конечном итоге.

оказаться наибольшим отрицанием! На самом деле, когда он начал опускаться, я перестала звонить. Просто мне было слишком тяжело знать об этом. Я решила, что подожду до конца недели. Когда я вернулась, там был полный беспорядок. Я, наверное, спустила половину счета, что было просто разрушительно! Я провела остаток года, просто пытаясь вернуться к нулю. Это меня очень деморализовало.

Вопрос: Как Вы с этим справились?

Робин: Я просто начала сначала. Я была решительно настроена больше никогда не совершить такой ошибки!

Вопрос: Чему Вы научились на этом опыте?

Робин: Эта сделка явилась, возможно, самым большим опытом в моей жизни. За всю историю заключения сделок за счет учреждения я из трейдера выросла в профессионала. Я осознала, что на рынке крутятся большие деньги, и что это значит — понести крупные убытки. Я убеждена, что необходимо лично испытать, что такое крупный убыток, чтобы стать профессиональным трейдером. Это не поколебало мою уверенность в себе.

Вопрос: Вы приняли удар и выжили?

Робин: Да. Я выжила и начала все с начала. Я заново пересмотрела весь свой технический анализ. Знаете, нет ничего приятнее, чем начать с нуля, вернуться к доске и начать все

заново.

Вопрос: Робин, что нового, на Ваш взгляд, поведала Вам о себе биржевая торговля?

Робин: Она сделала меня более цельной, более приземленной. Я научилась переносить боль. Моя болеустойчивость просто невероятна. Мне кажется, я могу выйти на улицу после тяжелого дня на бирже и сказать, хорошо, мир, задай мне перцу! Это был долгий путь и много работы — много часов и концентрации.

Я полагаю, у меня довольно хорошее чувство юмора и сдержанность в отношении биржевой торговли. И я ограничиваю все это пределами торгового зала. Я по–настоящему верю в карму/дхарму. Я хочу сказать, я абсолютно уверена, что опыт анализа рынка, погружения в работу, заключения сделки, всего, что, как предполагается, я должна делать, все это доставляет мне массу удовольствия и удовлетворения. Так что я не беспокоюсь. Я не принимаю убытки близко к сердцу!

ГЛАВА 12 Австрийский фокусник дома?

Скотт Фостер

Господин Фостер — президент и главный администратор «Доминион Кэпитал Менеджмент Инк.», торговой фирмы, которая специализируется на глобальных финансовых деривативах и управляет 50 миллионами долларов. До создания «Доминион Кэпитал Менеджмент Инк.» в 1994 году господин Фостер был старшим трейдером в «АО Менеджмент Корпорэйшн». Господин Фостер — бакалавр Грув Сити Колледж, где он изучал философию и религию. Он также является профессиональным фокусником и устраивает презентации по всему миру по взаимоотношениям между биржевой торговлей и восприятием.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Скотт: Изначально я заинтересовался биржевой торговлей потому, что мой отец был инвестором. Он был вице–президентом колледжа, где я учился, маленькой частной школы в западной Пенсильвании. И хотя мой отец добился успеха в ученом мире, он достиг гораздо большего в своих инвестициях. Так что я полагаю, я пошел по его стопам. Грув Сити Колледж был одним из немногих колледжей в стране, где экономика преподавалась с точки зрения австрийской школы.

Вопрос: Австрийской школы?

Скотт: Да.

Вопрос: Расскажите мне об этом!

Скотт: Конечно, она несколько отличается от курса экономики, который читают в большинстве университетов. Это более философский подход. Свободные рынки, невмешательство. Он не такой количественный. В основе своей позволяющий рынку решить, какова справедливая стоимость.

Вопрос: Это скорее похоже на подход Адама Смита!

Скотт: Верно. Основные споры в кампусе шли не относительно теории между, к примеру, демократами и республиканцами, а скорее между сторонниками доктрины о свободе воли на предмет являешься ли ты рандианцем или нет (Эйн Ранд) в том, как ты относишься к теории предложения.

Вопрос: Похоже на рассадник экономического радикализма!

Скотт: Это было в некотором роде очень закрытое сообщество.

Вопрос: Ваш отец преподавал Вам какой–то предмет в Грув

Сити Колледж?

Скотт: Да, философию.

Вопрос: Вы именно поэтому ее выбрали?

Скотт: Да. Я хотел пойти по стопам отца и стать частью ученого мира.

Вопрос: Преподавать философию?

Скотт: Совершенно верно. На самом деле я поступил в колледж по профилю «компьютеры и юриспруденция» и больше всего интересовался компьютерами. Я ночами просиживал, связываясь с компьютерами по всему миру. Я был замешан в кругах хакеров и им подобных. После первого семестра я столкнулся с некоторыми неприятностями.

Вопрос: Какими?

Скотт: Мне удалось взломать компьютер профессора и скачать все билеты для выпускных экзаменов. Я нашел много разных профессорских адресов и начал рассылать электронные сообщения между различными профессорами, при этом они считали, что сообщения приходят от других преподавателей.

Вопрос: Это была шутка?

Скотт: Да, я в некотором роде развлекался и разработал программу получения паролей, которая, как я считал в то время, была моей собственной оригинальной идеей.

Вопрос: Скотт, и после всего вышесказанного, что прежде всего привлекло Вас в рынке? Было ли это интеллектуальное использование аспекта предложения возможностей или более широкий театр для проказ?

Скотт: Я сильно играл на понижение перед крахом 87–го года и, согласно традиционному пониманию, у меня был крупный портфель по золоту. В конечном итоге я потерял кучу денег. Меня это беспокоило, поскольку несколько моих друзей, которые играли на понижение, купили опционы и преуспели! Так я впервые столкнулся с такими вещами, как фьючерсы и опционы. Я был просто очарован и провел следующий год, подходя к рынку с так называемой научной точки зрения. Я купил все возможные книги и прочитал все, что попало мне в руки по тому, что могло дать мне какое–то видение поведения рынков.

Каждый раз, когда я покупал книгу, я расстраивался. Я искал в некотором роде всеобщего согласия, а именно этого не было.

Вопрос: Нет универсального, научного подхода, который срабатывает всегда!

Скотт: Да, мне казалось, что каждая новая книга противоречит той, что я только что прочитал.

Вопрос: Это само по себе является ценной информацией, не так

ли?

Скотт: Совершенно верно, и я понял это значение. Я всегда был одержим решением задач и загадок. Я играл в шахматы и был фанатиком кубика–рубика. Биржевая торговля казалось мне великой задачей! Так что через год после краха я открыл торговый счет. На самом деле денег у меня было немного. Я только что закончил школу. Я только–только женился и по–прежнему планировал поступить в асприрантуру.

Я убедил группу своих друзей, что я могу заработать деньги на рынке фьючерсов; большинство из них и слыхом не слыхивали о рынке фьючерсов!

Вопрос: Как же Вы их убедили?

Скотт: И по сей день не знаю, как мне это удалось.

Вопрос: Это был неотразимый философский аргумент?

Скотт: Возможно, в большей степени — возможность заработать много денег. Я убедил их, что могу заработать им состояние!

Вопрос: Вы действительно в это верили?

Скотт: Да, честно, верил.

Вопрос: На каком основании Вы были так в этом уверены?

Скотт: Казалось, это так просто. Я хочу сказать, когда смотришь на рынок и говоришь себе, что можешь получить этот бесплатный левередж. Это казалось таким очевидным способом заработать деньги.

Вопрос: Полагаю, я должен спросить Вас, как студента философии, каков был Ваш метод сбора доказательств.

Скотт: Это хороший вопрос и это то, о чем следует говорить, потому что лишь позднее я понял, как моя биография влияет на мою биржевую торговлю. Изначально я этого не видел. Возможно, я не осознавал этого в течение нескольких лет, пока все части головоломки не стали складываться для меня в одно целое. Мой первый опыт заключения сделок представлял из себя громадный успех, за которым последовал громадный провал.

Вопрос: Обычная история, не так ли?

Скотт: Совершенно верно. И чтобы дать Вам широкую картину, вот что произошло: я обратился к друзьям, у которых в основном денег тоже не было. Мы все сняли наличные с кредитных карт, итого получилось около 20 000 долларов, с помощью которых я начал заключать сделки. За первую неделю я заработал десять штук. За третью неделю я заработал еще десять штук, а за четвертую неделю — пятнадцать. Думаю, у меня было только два проигрышных дня. Не имело значения, что я делаю и как я заключаю сделки. Я занимался опционами, спрэдами, я занимался дневными операциями, я заключал сделки на

финансовых и нефинансовых рынках. Затем я ввязался в рынок кофе! Я уверен, что Вы знаете рыночную мудрость: «Не торгуй тем, что пьешь на завтрак». Знаете, избегай кофе, какао и апельсинового сока.

Вопрос: Я слышал, говорят — не торгуй ничем, что ешь, и ничем, что разводят (свиньями, крупным рогатым скотом и тому подобным)!

Скотт: В любом случае, я играл на понижение рынка кофе во время забастовки бразильских докеров. В тот день, когда я открыл позицию, рынок закрылся 25000 не в мою пользу. Это произошло настолько быстро! Я был в состоянии шока.

На моем счету висел долг в 65 000 долларов. Я никогда до этой минуты не чувствовал боли. Начали приходить новости, что правительство объявляет забастовку бразильских докеров законной и что все это может продолжаться до бесконечности. Службы распространения финансовых новостей строили предположения относительно того, на каком уровне откроется рынок кофе на следующий день. Я потеряю не только остаток своих прибылей, но потеряю весь счет, у меня будет дефицит и я буду должен деньги брокерскому дому.

Бессонная ночь — это не то слово! Я никогда раньше не испытывал ничего подобного. Это то, что я не забуду до конца дней своих, холодный пот, взгляд, уставленный в потолок, целая ночь раздумий.

Вопрос: О чем Вы думали?

Скотт: Я не знал, что сказать своим друзьям. Я не знал как решить проблему с деньгами, чтобы возместить этот убыток. Помните, у меня изначально не было денег для спекуляций, не говоря уже о дополнительных источниках финансирования. Для меня это был необычайно болезненный опыт.

Вопрос: И что в результате?

Скотт: Ну, к счастью, рынок открылся не на таком высоком уровне, как предсказывалось. Тем не менее, я потерял все, кроме 10 000 долларов на счету. Если Вы посмотрите на график кофе, в декабре 1988 года этот рынок опустился со 160 до 70 или 80. Я хочу сказать, что он рухнул прямо после этого. Я думаю самым высоким курс, возможно, был тогда, когда я вышел из игры. Так что, чтобы ответить на Ваш вопрос, я пришел к своим друзьям и рассказал, что произошло. Я думал, они меня убьют, но они сказали: «Послушай, ты однажды увеличил сумму и у тебя по–прежнему есть десять тысяч. Ты сможешь сделать это снова». Я раздумывал над этим пару дней, а затем снова начал заключать сделки. Через три или четыре недели я утроил счет. С тех пор я на крючке!

Вопрос: Чему Вы научились на этом опыте. Скотт? **Скотт:** В то время я считал, что я научился очень многому, но произошло еще два или три почти смертоносных случая, прежде чем я окончательно излечился от чрезмерного увлечения левереджем. Видите ли, у меня не было хорошего понимания управления деньгами. Биржевая торговля — это гораздо больше, чем просто наличие мнения о рынке и дальнейшее подкрепление этого мнения крупной позицией. Произошла сделка с медью, а затем с зерном, прежде чем я понял, как важно не позволять левереджу себя контролировать.

Это агония, когда ты пользуешься левереджем до такой степени, до какой не должен. Нельзя об этом думать. Ежеминутно в течение всего дня, каждое колебание в твою пользу возрождает надежду, что сделка сработает, а каждое колебание против тебя– это как будто острый нож в спину. Я не мог ни есть, ни спать. Я думал об этом ночи напролет. Ты все время строишь догадки и задаешь себе вопросы, правильна ли позиция или нет. Я не мог продолжать заключать сделки подобным образом. Проходить через все это было очень болезненно, но я верю, что в конечном итоге, это было самое полезное из того, что, возможно, могло произойти. Парадоксально, но близость конца дала моей биржевой торговле новую жизнь.

Вопрос: На настоящий момент Вы управляете около 50 миллионов долларов. Что в Вашей биографии, по Вашему мнению, подготовило Вас к биржевой торговле?

Скотт: Я думаю, очевидно, мне всегда были интересны игры и загадки. Мне также нравилось то, что выходит за рамки проторенной колеи. Например, я не катался на велосипеде, я катался на моноцикле. Я никогда не играл в бейсбол в Малой Лиге; я занимался фокусами. Я тяготел к тому, что, как говорили мне другие, они не умеют делать, и мне всегда казалось, я покажу всем, что я это умею!

Вопрос: Так что для Вас вызов состоял не столько в уникальности деятельности, но скорее в том, чтобы показать людям, что никто не может определить, что является пределом возможностей для Вас?

Скотт: Полагаю, так оно и есть. Для меня в биржевой торговле соединились воедино все мои интересы: игры, загадки, компьютеры и антрепренерские попытки.

Вопрос: Вы забыли еще одно.

Скотт: Что?

Вопрос: Фокусы! Вы фокусник!

Скотт: Я начал заниматься фокусами в юном возрасте, возможно, лет в пять–шесть. С того времени у меня развился

особый интерес к манипуляциям. Все старшие классы я проводил по два–три часа за вечер перед зеркалом, практикуясь в манипуляциях.

Вопрос: Скотт, когда рынок начинает двигаться против Вас, Вам никогда не кажется, что он занимается искусными манипуляциями, направленными против Вас?

Скотт: Изначально я оказался по другую сторону стола, где казалось, что я единственный, кого надули. Знание специфики, к примеру, того, как рынок делает поправку на новости или почему рынок стремится к высшей точке в самой бычьей точке, дало мне чувство большего контроля! По мере того, как я начал узнавать из различных событий, почему меня так сильно обманули, я начал видеть некоторые связи с тем, что я делаю в фокусах. Для меня стало очевидным, что на рынке, как и в фокусах, значение имеет не реальность, а восприятие реальности. То, как смотрят на вещи, то, какими они видятся.

Вопрос: А это и есть то, чем занимаются фокусники.

Скотт: Совершенно верно. Когда я выполняю фокус, где задействованы манипуляции, я пытаюсь воспользоваться тем, как люди мыслят. Мы склонны видеть мир моделями, то есть мы видим вещи согласно тому, как нас учил видеть наш собственный опыт на протяжении жизни. Будучи фокусником, ты используешь эти естественные предубеждения против человека, заставляя его теряться в иллюзии, которую ты создаешь.

Вопрос: Считаете ли Вы, что существует аналогия между тем, как фокусник пользуется нашими естественными психологическими предубеждениями и действиями рынка?

Скотт: Допустим, Вы смотрите иллюзию. К тому времени, как Вы понимаете, что девушки больше нет в клетке, или что лев исчез, Вашему разуму очень трудно вернуться назад и попытаться воссоздать событие, чтобы увидеть, как такое могло произойти. Ваше внимание было направлено в другую сторону. Для меня то же самое оказалось справедливым и на рынке. Я осознал, что к тому времени, как ты достигаешь в сделке предела, когда рынок в конце концов поворачивается, происходит перемена восприятия.

Это не перемена в фундаментальной реальности рынка. Посмотрите на крах фондового рынка, насколько отличными были действительные фундаментальные показатели за день или два до и после этого. Конечно, там имела место колоссальная перемена в восприятии. Осознание этого было особенно важно для меня. Я почувствовал, как будто вернулся на знакомую территорию. Я начал думать о рынке в более дружественных тонах, а не в терминах борьбы с иллюзией. Я попытался вернуться на место фокусника.

Вопрос: Как Вы бы охарактеризовали свою биржевую торговлю?

Скотт: Полагаю, именно здесь на первый план выступает моя философская подготовка. Когда я начал заниматься биржевой торговлей, я стал тяготеть к дискреционной торговле, а также к использованию некоторых систем. Я заработал много денег, торгуя дискреционно, и я едва покрывал убытки с системой. Я не мог понять, почему так происходит. Что я понял, так это то, что легко найти что–то, что работает в прошлом, но попытка создать что–то, что сработает в будущем — это совсем другая история. В реальности весь процесс заключения сделок — это разработка системы правил, по которым ты живешь, то, что в философии назвали бы эпистемологией. Это проверка знания. Так что вопрос в том, как ты узнаешь, что ты знаешь? Как понять, что то, что у тебя есть, имеет какое–то значение для будущего? Легко создать что–то подобное в прошлом, но попытка проверить, насколько это будет справедливо в отношении будущего и насколько это будет работать — это нечто совсем другое!

Я начал применять разные методы к своим торговым моделям, которые я разрабатывал, и к своим правилам, по которым я жил как дискреционный трейдер. Я искал какой–то способ их проверки. Из курса классической логики я знал, что верность общего утверждения подразумевает верность частного утверждения, но обратная зависимость есть ложь. Частное не подразумевает под собой общего. И поскольку мне никогда не удавалось собрать здесь все данные, я никогда не мог собрать всю информацию, как там могла появиться какая–то определенность? Осознание этого в конечном итоге привело меня к вероятности. Это был единственный путь!

Так что в общем я бы сказал, что моя биржевая торговля эволюционировала из дискреционных идей в более объективную систему правил, где я на 99 процентов пользуюсь системным подходом. Но он не является математическим. Я не пользуюсь вычислениями или алгоритмами, или скользящими средними и тому подобным.

Вопрос: Это выглядит как нелинейный подход к рынку. Это так?

Скотт: Полагаю, это зависит от того, с кем ты говоришь. Существует очень много разных способов описать это. Я придерживаюсь подхода, что для того, чтобы быть успешным на рынке, тебе необходимо какое–то преимущество, некоторое преимущество, которое, как ты считаешь, есть у тебя перед всеми другими. В своей торговой карьере я пытался воспользоваться двумя различными преимуществами. Одно основано на

корреляциях. Оно заключается в том, чтобы найти рынки, развивающиеся равноправно и параллельно, и наблюдать за тем, как они движутся в противоположных направлениях, а затем выключаешь один, заключая сделки по другому, например, облигации и S&P. Ты постоянно перепрыгиваешь с одного на другое, пытаясь на один шаг опередить конкурентов, находя следующую корреляцию или недостаточность на рынке.

Другой подход, который я хочу применить на рынке, не имеет ничего общего с каким–то конкретным рынком, но скорее с определением неэффективности на всех свободных рынках, независимо от того, что это — фьючерсы, опционы или обыкновенные акции. Поскольку я стал несколько более объективным и систематичным в своем подходе, я тяготею к этому подходу.

Некоторые люди критически смотрят на это. Они говорят: «Только не говори мне, что по контрактам S&P сделки идут так же, как кукуруза». А я отвечаю: «Ну да, конечно, не так, но в то же время, у нас есть данные по S&P только на бычьем рынке». Я обратил внимание, что если мы закрываем 700, 800, 900 пунктов по S&P, то на следующий день появляется чрезвычайно высокая вероятность того, что рынок перейдет самые низшие точки предыдущего дня. Казалось, что там была некоторая игра на понижение, которая продолжалась в течение следующего дня, и если рынок достаточно сдвинулся, тогда люди были вынуждены подрегулировать свои портфели исходя из этого нового торгового уровня. Вместо заключения дневных сделок, я начал удерживать свои короткие позиции до следующего дня, ожидая, когда рынок прорвется через низшие точки.

Я задавался вопросом, является ли это особенностью рынка S&P или это нечто, не связанное с S&P, нечто, связанное с тем, как люди реагируют на все крайности рынка. Итак, я обратился к компьютеру и начал просить его просмотреть все данные там. Давай посмотрим на кукурузу, соевые бобы, наличные S&P. Давай посмотрим на любой свободный рынок и попытаемся проверить эту идею. Мы возвращаемся назад во времени, чтобы получить понимание относительно того, пользуемся ли мы чем–то мимолетным или чем–то, что на самом деле является врожденным, в том как люди реагируют на данные по ценам. Вот как мы разработали свои законы заключения сделок. Мы делаем это, разрабатывая торговые идеи, которые имеют философское значение. Мы смотрим на вероятность, а затем проверяем ее по различным пунктам, чтобы проверить ее обоснованность.

Вопрос: Так что в основном Вы по–прежнему занимаетесь эпистемологией.

Скотт: Верно.

Вопрос: Если не брать в расчет настоящее, Вы не просто ее изучаете, Вы этим занимаетесь.

Скотт: Теперь мы получаем за это деньги!

Вопрос: Скотт, что, на Ваш взгляд, является Вашей самой сильной чертой как трейдера?

Скотт: Я очень хорошо работаю в атмосфере отсутствия структуры. Думаю, мое философское образование позволяет мне отлично управляться с шумом и статикой. Я не гонюсь за наживой. Мне не нужно все, чтобы прекрасно все структурировать, чтобы почувствовать себя в своей тарелке. Если для меня это имеет значение, то есть если лежащие в основе предположения действительны, весь этот шум меня не беспокоит.

Вопрос: Каким был Ваш лучший момент на рынке?

Скотт: Первые четыре недели заключения сделок, когда я довел счет в 20000 долларов до 65000 долларов. Казалось, это больше, чем жизнь. Это было здорово!

Вопрос: На самом деле Вам очень повезло, что у Вас был такой опыт в самом начале торговой карьеры, Вы испытали это чувство эйфории и, возможно, даже научились с ним обращаться.

Скотт: Я считаю, что этот опыт в конечном итоге был самым важным уроком, который я только мог получить. Если бы я не рухнул на землю вскоре после этого, не думаю, что я смог бы продолжать оставаться трейдером.

Был еще ряд других сделок, которые были особенно удачными. Большая часть сделок, которые я заключаю сейчас, краткосрочны, два или три дня на рынке. Это очень статистический подход. У нас есть преимущество и мы стараемся им воспользоваться. Раньше, бывало, я занимался в гораздо большей степени тем, что я называю «фиктивным» заключением сделок, где у меня была фундаментальная идея о рынке и я заключал сделки, исходя из нее. Я, бывало, часто использовал этот стиль заключения сделок на рынке крупного рогатого скота. Верьте или нет, это был один из моих любимых рынков. Мне удалось поймать несколько крупных колебаний в спрэдах, которые я планировал за шесть, семь, восемь месяцев. Я просто продолжал повторять себе, что эти спрэды будут динамитом, когда мы дойдем до определенной точки в цикле разведения. Я искал крупный рогатый скот на подкормке из–за вероятных проблем с погодой и так далее, смог развить эту идею и до конца следовать своему системному подходу.

Вопрос: Вы по–прежнему работаете на рынке крупного рогатого скота?

Скотт: Уже год как нет, но традиционные товарные рынки–

это то, к чему я испытываю слабость, особенно крупный рогатый скот и зерновые.

Вопрос: Ну, в этих рынках присутствует определенная романтика. Можно применить гегельянский подход, чтобы идентифицировать подсознательные силы, растущие за рынком: теза, антитеза, синтез. На философском уровне это очень привлекательно.

Скотт: Крупный рогатый скот — это один из немногих рынков, которые я очень хорошо чувствую, где я владею ситуацией. Я действительно почувствовал, как будто у меня было 90 процентов кусочков из мозаики рынка крупного рогатого скота, и что основываясь на этом, я могу делать крупные ставки. Большая часть моих остальных сделок была приведена в движение попытками понять то, чего я не понимаю, и фокусированием на этом аспекте. Чего я не знаю о рынке и что может произойти и задеть мои интересы, вместо того, чтобы смотреть на все более позитивно. Я понял, что не могу получить все кусочки мозаики к другим рынкам, вот почему я пошел в направлении вероятностей.

Вопрос: Скотт, справедливо ли будет сказать, что Ваше преимущество состоит в том, что у Вас есть этот очень дисциплинированный, философский подход к рынку, который позволяет Вам по настоящему понимать вероятности любой конкретной сделки, в которой Вы участвуете?

Скотт: Мне с самого начала было очевидно, что я имею дело с самыми лучшими и самыми умными в мире. Я уверен, что самые умные люди в мире занимаются не лечением рака; они работают на финансовых рынках, потому что именно здесь есть деньги. И что если я заработаю доллар, я должен забрать доллар из рук кого–то другого. А когда ты начинаешь смотреть на все подобным образом, то понимаешь, что у рынка есть две стороны. Если ты хочешь купить контракт, кто–то должен тебе его продать, а если он собирается продать его тебе, он в равной степени уверен в том же, что и ты, иначе он этого не делал бы! Когда ты начинаешь смотреть на рынок в этом свете, ты должен быть уверен, каково твое преимущество. Ты должен делать то, что говорит тебе о том, что ты можешь эффективно конкурировать со всеми этими трейдерами и институтами, торговыми фирмами, на которые работает целое войско докторов философии и профессиональных трейдеров с многолетним опытом работы, неограниченными финансовыми ресурсами и исследовательскими возможностями.

Я никогда не питал иллюзий, что я смогу одолеть некоторые из этих фирм, когда ко мне придет понимание основ. Для меня

это скорее вопрос концентрации на характере рынка и более преходящих аспектах биржевой торговли.

Вопрос: Танцы между каплями дождя?

Скотт: Да, хорошо сказано. Ключ к успеху заключается в том, что ты должен знать, каково твое преимущество и уважать конкурентов, потому что это жестко: талантливый, трудолюбивый и обеспеченный!

Вопрос: Скотт, чему, на Ваш взгляд, биржевая торговля научила Вас о Вас самих?

Скотт: О, многому. Она учит тебя ожидать подвохов и быть к ним готовым! В конце концов ты оказываешься в ситуациях, в которых ты и не думал оказаться, когда ты вынужден принимать решение. Ты не можешь медлить. У тебя нет времени на обдумывание. На рынке идет торговля, и ты должен выйти из позиции или сделать что–то. Ты также оказываешься в ситуациях, в которых ты не хотел бы оказаться, несмотря на всю свою подготовку. Так что ты должен мыслить быстро и проворно. Ты должен научиться понимать и управлять левереджем. У тебя всегда должно быть достаточно левереджа, чтобы повеситься, и никто тебя не остановит! Чему я научился, так это тому, что несмотря на пробы и ошибки и некоторые почти смертоносные случаи, я выжил и очень хорош в том, чем я занимаюсь.

Я также знаю, что я смог вернуться после 70, 80–процентных спадов, а затем продолжил достигать новых высот. Никогда не случалось так, что я не взял бы новую высоту. И я перешел от дневных сделок к торговле спрэдамн, а затем применял разнообразные стратегии и стили на различных рынках. Думаю, мне очень хорошо удается применять психологию. Я действительно чувствую, что я могу пойти на любой мировой рынок и заработать деньги. Нужно просто всегда знать свое преимущество! Я разговаривал с трейдерами, которые вошли в полосу проигрышей и не могут понять, почему они не зарабатывают денег. Я всегда задаю им вопрос: «Что вы делали, когда выигрывали?» и иногда они не знают, что они делали, или почему они выигрывали. Они не способны установить, что то, что они привносят на рынок — уникально, и позволяет им использовать эту возможность.

Вопрос: Что уникального привносит на рынок Скотт Фостер?

Скотт: Я считаю, что в большей степени — мой психологический подход к рынку, а не определенную методологию. Я тяготею к определению того, что работает. В течение долгого времени я торговал только на рынке крупного рогатого скота. У меня были периоды, когда я ничего не делал, кроме того, как торговал спрэдами. Были месяцы, когда я

заключал сделки только по S&P. К счастью, весь этот опыт был положительным. Ты должен быть гибким и многосторонним. Ты можешь поставить на знание одного лишь рынка или одного технического или тактического подхода. Если ты поступишь так, ты обнаружишь, что внезапно рынок меняется и ты уподобляешься оленю, попавшему в свет прожекторов.

Вопрос: Теряешься.

Скотт: Ты растерян и парализован в свете меняющегося рынка. Тебе необходима способность адаптироваться. Я считаю, что в этом состоит моя сила как трейдера.

Вопрос: Откуда, на Ваш взгляд, взялась эта способность?

Скотт: Я уверен, что это комбинация моей образовательной базы и жизненного опыта плюс то, как я был воспитан. Я вырос в семье, ориентированной на достижение успеха. Также я не стал бы упускать из вида важность моей философской подготовки. Я всегда был уверен, что главное — это идея. Моя мама, бывало, спорила со мной. Она говорила: «Человек, у которого есть идея, находится во власти человека с опытом», а я этого не приемлю, потому что я никогда не считал, что человеческий опыт надежен. Я действительно верил, в философском смысле слова, что идеи всемогущи. В конечном счете идея выиграет у опыта. И, возможно, именно таков мой подход к рынкам.

Вопрос: Считаете ли Вы, что рынок в Вашей власти?

Скотт: Нет, потому что рынок разумен. Я не рассматриваю его антагонистически. Я хочу сказать, если у меня трудный день, я не считаю, что это рынок за мной охотится.

Вопрос: Ни разу так не считали?

Скотт: Думаю, было пару раз, когда я купил по высокому курсу, но на самом деле я плыву по течению. Я не считаю дни, когда я проигрываю, плохими. Я не думаю, что рынок мне враждебен. Я действительно считаю рынок своеобразным развлечением. Это скорее упражнение для ума, все тысячи сделок, которые я заключаю. Завершатся ли они лучшими статистическими результатами.

Вопрос: Это ощущение похоже на то, что Вы почувствовали, достав своего первого кролика из шляпы?

Скотт: Мне очень нравятся фокусы по сей день. Мне нравится смотреть, как хороший фокусник пудрит мне мозги, развлекает меня, и видеть, как он надувает публику. Я делаю именно то, что должен. Я просто представить себе не могу, как не заключать сделок! Когда я был очень маленьким и практиковался в фокусах.

я, бывало, постоянно заставлял маму угадать карту. Она, бывало, спрашивала: «Скотт, ты, наверное, считаешь, что я на этой планете только для того, чтобы тянуть карты?», а я отвечал:

«Да!». Я действительно считал, что ее единственное предназначение состоит в том, чтобы я ее развлекал. И в определенной степени у меня такое же видение рынка. Единственная причина, почему существует рынок — это потому, что мне нужно обеспечить семью. В этой среде я чувствую себя настолько уютно, что я считаю, что она создана под заказ. Если бы я мог изменить то, как идет торговля на рынке, чтобы сделать его более простым, или чтобы заставить его чаще меняться, я не стал бы ничего менять! Я бы оставил его именно в том состоянии, в котором он сейчас находится — на него так приятно смотреть!

ГЛАВА 13 Учитесь учиться

Томас Шэнкс

Господин Шэнкс — президент и главный администратор «Хоксбилл Кэпитал менеджмент», советник по торговле на товарных рынках. Он бывший «Черепаха». «Черепахи» были группой отборных трейдеров, наставником которых был Ричард Деннис.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в торговле на бирже?

Том: О, это длинная история. Я несколько лет

играл в очко. Я играл профессионально, был частью команды, которая разработала, произвела и внесла в компьютер программу, которую можно тайно использовать внутри казино, но это совсем другая история.

Том: Я, бывало, регулярно играл в нарды и познакомился с игроком по имени Фрэнк Шипани, который руководил успешной командой по игре в очко, о нем написана книга под названием «Крупный игрок». Ее написал человек по имени Кен Астон, бывший вице–президент Тихоокеанской фондовой биржи. Он увлекся игрой в очко и бросил биржу, чтобы профессионально играть в очко. Мне было интересно узнать что–то новое об игре в очко и у меня были приятели, которые также этим интересовались, так что мы договорились с Фрэнком, который давал уроки карточного счета. Мы на протяжении нескольких недель еженедельно встречались в его пентхаусе, чтобы попрактиковаться в игре. Тем временем Кен познакомился с человеком по имени Кейт Тафт, который разработал компьютер для игры в очко. Вместе они его в некотором роде усовершенствовали и наняли команду, которая должна была им воспользоваться. В течение короткого времени они были успешны, прежде чем их «осадили», то есть разоблачили в Саут Лейк Тэйхоу. В то время они пользовались системой ручного ввода и решили, что для того, чтобы сократить риск снова быть пойманными с поличным, они разместят весь механизм в ботинках. Они обратились к Фрэнки с просьбой управлять группой, используя свой новый подход, а у Фрэнка как раз оказались зачатки команды, состоявшей из людей, регулярно встречающихся у него дома. Это все, кстати, было законно.

Вопрос: Что они положили Вам в ботинки?

Том: Мы положили туда переключатели, батарейки и реле, помещенное в изгиб ботинка, который жужжал под ступней ноги, так что ты мог понять ответ, который давал тебе компьютер, когда ты вводил карты. Я провел три года, делая это с Кейтом и

его сыном Марти — мой вклад состоял в программировании — и группой ребят, которых мы научили этим пользоваться. Это было очень интересно, но не очень прибыльно. Мы зарабатывали достаточно, чтобы душа не расставалась с телом, но мы нисколько не обогащались. В конечном итоге я осознал, что очко — не лучший выбор для построения карьеры. Когда я ушел, у меня было очень мало денег и не было опыта работы — можете себе представить мое резюме — и я был в некотором роде в тупике, не зная, чем мне заниматься всю оставшуюся жизнь.

Вопрос: Сколько Вам было лет?

Том: Мне был 31 год. Однажды я ехал по автостраде и обратил внимание, что у машины передо мной был государственный номер, который гласил «LRN2LRN». Это меня заинтриговало. Так получилось, что он повернул там же, где и я, и повернул в моем же направлении. Когда мы подъехали к знаку «Стоп», я остановился за ним и знаком попросил его опустить стекло. Я спросил у него, было ли это просто философское предостережение или что–то большее. Он ответил, что дает уроки, и я попросил его остановиться и рассказать мне об этом поподробнее. Меня всегда интересовала психология обучения и в конечном итоге я решил прослушать этот курс. Он был посвящен огромному множеству аспектов мышления и обучения, включая творческий подход, решение задач и управление стрессом. Выпускной экзамен состоял в том, чтобы взять все изученные методики и применить их к решению собственной жизненной проблемы. Мои самые большие проблемы были очевидны: ни карьеры, ни перспектив. Помимо всего прочего, я прошел ряд профориентационных тестов. В конце этого процесса стало ясно, что мне понравится что–то в области математики и финансов.

Примерно в это же время Блэйр Халл, друг, с которым я познакомился по игре в очко, и который, на самом деле, входил в команду, которая была предметом книги, и кто сейчас является преуспевающим опционным трейдером и директором «Халл Трейдинг Кампани», узнал, что я бросил очко и предложил мне работу, состоявшую в разработке торговых систем для товарного рынка. Я ничего не знал о товарных рынках, но мне показалось, что это шаг в правильном направлении и возможность многому научиться.

Под его руководством мы разработали систему, которой он пользовался примерно шесть месяцев. Я очень хорошо помню первую сделку: это было летом 1983 года и бобы котировались уже довольно высоко. Не помню точно, на каком уровне они находились, но я помню, что нашим первым сигналом было покупать бобы и наш заказ был выполнен по предельно высокой

цене. В течение нескольких минут они до предела опустились! Это был мой первый шаг в торговле товарами. Испытание огнем!

Вопрос: Подобный опыт чему–то тебя учит, не так ли?

Том: Я не уверен, чему именно…

Вопрос: Смирению?

Том: Да, и это предостерегает тебя от существующей опасности.

Вопрос: Этот огонь жжется!

Том: Конечно. К сожалению, у меня была возможность еще раз выучить этот урок. В любом случае, на следующий год я был в командировке в Чикаго, и по счастливой случайности я столкнулся с приятелем, который сказал мне, что Ричард нанимает на работу «стажеров по биржевой торговле». Я не знал, кто такой Ричард, но очень быстро это выяснил. Итак я занялся этим, мне повезло, и меня наняли на работу в рамках этой программы.

Вопрос: Это был Ричард Деннис?

Том: Точно.

Вопрос: То есть Вы были одним из «Черепах»?

Том: Я был во второй группе. Я начал заключать сделки в январе 1985 года. Это была невероятная возможность учиться у одного из лучших умов, одного из наиболее изобретательных людей в мире финансов. На самом деле даже у двух лучших умов: Рика и его партнера — Билла Экхардта. Мне не хватает слов, чтобы выразить свою признательность этим двум людям. Всем, чего я достиг в этом бизнесе, я обязан им. Также хочу добавить, что быть «Черепахой» было очень весело!

Итак, чтобы ответить на Ваш первый вопрос, биржевая торговля изначально показалась мне привлекательной из–за своей волнительности и денег, которые были с ней связаны. Также казалось, что в этой сфере будет отдача.

Вопрос: Биржевая торговля сегодня кажется Вам привлекательной по тем же причинам, или все несколько изменилось?

Том: Возможно, все уже не так волнительно, но это нормально. Мне нравится, что интенсивность несколько ушла. Но она, конечно, по–прежнему привлекательна, потому что она представляет из себя грозный вызов. Что–что, а это только выросло с годами.

Вопрос: Считаете ли Вы, что в Вашей биографии было еще что–то, что подготовило Вас к биржевой торговле?

Том: Ну, я думаю, как у большинства трейдеров, у меня был относительно серьезный интерес к стратегическим играм и играм на удачу.

Вопрос: Когда Вы были ребенком, у Вас была любимая игра?

Том: Ох, я в этом не очень уверен. Мне нравилось играть в карты и в настольные игры, и еще мне нравилось играть в шахматы.

Вопрос: Когда я говорил с Майком Девером, он сказал мне, что когда он был ребенком, его любимой игрой был «Риск». Я подумал, что это очень интересно. Майк сказал, что ему нравилась идея того, что он способен завладеть миром.

Том: Я тоже играл в «Риск» и он мне нравился, хотя не уверен, что по той же причине, хотя, возможно.

Вопрос: Как Вы считаете, для Вас биржевая торговля — это скорее приобретенный навык или врожденный талант?

Том: В моем случае — скорее приобретенный навык, чем врожденный талант! Думаю, существуют люди, у кого есть к этому врожденный талант, но я считаю, что этому можно научиться, и я думаю, что Ричард и Билл довольно хорошо это продемонстрировали в программе «Черепахи».

Вопрос: Каково это было, быть частью программы «Черепахи», быть частью группы, очевидно, очень талантливых людей?

Том: Это была редкая привилегия. Я думаю, процесс отбора был устроен так, чтобы найти людей, у которых были предрассудки и таланты, которые могли помочь им приобрести навыки, необходимые в биржевой торговле, но был ли у них врожденный талант к биржевой торговле — я по–прежнему не знаю ответа на этот вопрос.

Вопрос: Это были люди, которые были способны учиться учиться, да?

Том: Да, у них были определенные взгляды на риск — оценка риска, управление рисками и вознаграждением — все то, что хорошо транслировалось на принципы, задействованные в биржевой торговле.

Вопрос: Вообщем, я бы предположил, что это были люди с врожденной способностью или склонностью к игре и подсчету рисков. Верно?

Том: Думаю, это так. Это одна из черт, которые прослеживаются во всей группе. У большинства из нас был серьезный интерес к играм и/или, по крайней мере, определенные способности к арифметике.

Вопрос: Если подумать над деятельностью «Черепах» в целом за прошедшее время, удивительно, каких успехов они смогли достичь.

Том: Да. Думаю, большая часть этого — заслуга Ричарда и Билла. По правде говоря, я думаю, что это скорее отражение

принципов, которым они нас учили, нежели наших собственных способностей.

Вопрос: Что именно в работе с Ричардом Деннисом и Биллом Экхардтом сделало этот опыт уникальным?

Том: Думаю, справедливо будет сказать, что эти двое — просто бриллианты. Насколько я знаю, свой прорыв они осуществляли вместе. Они работали над исследованием как команда, перекидываясь идеями. У них были чудесные интеллектуальные взаимоотношения. Они оба очень ясно и оригинально мыслят, особенно когда речь заходит о биржевой торговле и понимании трейдеров и рынков. Некоторые из принципов, которым они учили, содержались в литературе, но ко многим выводам они пришли независимо, и они смогли включить их все в торговые системы, к которым они пришли, вручную изучая графики до появления компьютеров. Они также высоко ценили и глубоко уважали роль, которую играет психология личности в успешной биржевой торговле. Добрая половина их курса была посвящена этому предмету.

Вопрос: Что в их образе мысли показалось Вам наиболее впечатляющим? Была ли это быстрота мышления? Глубина объединенных интеллектов? Или тот факт, что они совместили несопоставимые идеи?

Том: Все вышеперечисленное, и пронзительно восприимчивая юобретательность. Казалось, что они пришли к некоторым базовым, обоснованным выводам до того, как их сделала большая часть отрасли, очень фундаментальным вещам. Идея сокращения убытков и самонакопления прибылей звучит сейчас как клише, но они рано поняли, как делать это систематически и последовательно.

Вопрос: Не могли бы Вы проиллюстрировать подход Ричарда к рынку?

Том: Насколько я помню, одним из того, чему Ричард научился в операционном зале было то, что в то время большинство трейдеров не хотели принять риск удерживания позиции до следующего дня. и он подумал, что с этого можно поиметь страховую премию. Ричард увидел, что принятие обратной стороны этого риска предоставляло значительную возможность получения прибыли. Он был одним из немногих трейдеров, кто хотел забрать позицию домой.

Вопрос: Том, в Вашей торговой карьере был какой–то определяющий момент?

Том: Да. Это был 1985 год. Я играл на понижение йены, и происходило это накануне воскресной встречи Большой Семерки, и эта встреча значительно ослабила доллар. В результате встречи

страны Большой Семерки пришли к выводу, что доллар слишком силен. В следующий понедельник валюты открылись значительно выше и я столкнулся с крупным убытком. Я был психологически потрясен размером убытка и озабочен тем, что я сделал что–то не так. Я тут же аннулировал позицию, потому что именно это велела делать система. Позднее я обсудил это с Ричардом и он уверил меня, что в том, что я играл на понижение, не было никакой ошибки, при данной графической информации (нас учили не обращать внимание на фундаментал, типа встречи Большой Семерки). Так что я помню боль от того, что рынок совершил такой крупный ход против меня и от того, что я решил следовать системе и аннулироваться. Одним из любимых изречений Ричарда было следующее: «Сделайте то, что сложно!» Что ж, это, безусловно, было сложно сделать, но это было очень хорошо вознаграждено: валюты продолжали двигаться в моем направлении еще много недель. Это был укрепляющий опыт: следуй принципам, придерживайся системы, и последует вознаграждение.

Вопрос: Какова, на Ваш взгляд. Ваша самая сильная черта как трейдера? Это Ваша способность следовать системе?

Том: Ну, при том объеме свободы, которым я пользовался, не уверен, что это верхняя строка моего списка! Ричард поощрял в нас использование в нашей торговле на бирже того, что он называл «чутьем», но мой опыт последних двух лет предполагает, что я должен меньше этим пользоваться и больше полагаться на системы, которые я изучил. Моя сильнейшая черта в том, чему меня учили Рик и Билл, но моей второй сильнейшей чертой, должно быть, является то, что я лично занимаюсь исследованиями. На самом деле я делаю почти все исследования самостоятельно. Я занимался этим с тех пор, как я начал работать с Ричардом, это был способ обосновать то, чему они с Биллом меня научили. За свои деньги я получил бесценное и незаменимое видение и ракурс.

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд, основная сложность биржевой торговли?

Том: В том, чтобы пережить спады и связанную с этим неопределенность. Знаете, неопределенность, связанную с деградацией систем с течением времени; неопределенность от незнания, не поменялись ли правила игры; достаточное терпение, чтобы дождаться подходящей возможности.

Вопрос: Общие итоги Вашей деятельности действительно изумительны, хотя в настоящий момент у Вас полоса спада. Не могли бы Вы немного рассказать об этом, что лично Вы чувствуете и как Вы с этим справляетесь?

Том: Думаю, что любой, у кого полоса спада, задается вопросом, правильно ли то, что он делает и являются ли системы по–прежнему жизнеспособными, так что идет настоящая борьба с этим. Для меня спад — это отличный источник мотивации для того, чтобы проводить больше исследований — «Боль чудесным образом способствует концентрации ума», и т.п. Исследование может обнадежить: когда ты просматриваешь информацию, ты понимаешь, что спады случаются, но не длятся вечно.

И ты говоришь себе, что в конечном итоге ты выкарабкаешься. Это очевидно очень тяжело для клиента и для твоего собственного состояния души, но это часть игры. Тем временем ты должен позаботиться о себе на личном уровне, обеспечить себе достаточный отдых и достаточную нагрузку, и тому подобные вещи. Обеспечить, чтобы вся твоя энергия была направлена на достижение цели. Так что помимо исследований, здесь также задействовано большое количество умения управлять личными качествами.

Вопрос: Какое влияние, на Ваш взгляд. Ваша карьера на бирже оказала на Ваши личные взаимоотношения?

Том: Возможно, она им не способствовала. Этот вид деятельности занимает очень много времени. А если помимо национальных рынков ты заключаешь сделки и на зарубежных, то это, безусловно, не работа с графиком с девяти до пяти. На данном жизненном этапе биржевая торговля действительно стоит для меня на первом месте.

Вопрос: Каким был лучший момент в Вашей биржевой карьере?

Том: Думаю, самой забавной была работа на рынке кофе в 1994 году. Я был достаточно удачлив, довольно рано получив полную позицию, а в одной точке в той сделке в конце июня — начале июля 1994 года кофе находился в захватывающем, случающемся один раз в десятилетие движении. У нас было несколько дней, когда мы управляли 160 миллионами долларов и, я думаю, бывали дни, когда мы зарабатывали по 20 миллионов долларов.

Вопрос: Хороша чашка кофе!

Том: Отличное время! Когда торговля кофе переворачивалась, это впечатляло, прямо как в театре.

Вопрос: Каким был худший момент?

Том: Ну, мне в голову приходит пара хороших кандидатов на это звание. Посмотрим — 1991 год, в день, когда разразилась война в Ираке, я получил серьезный удар.

Вопрос: На каком рынке?

Том: Золото, йена и бензин.

Вопрос: Да, тройной удар.

Том: Да. Думаю, мы потеряли за день 25 процентов. Это был шок. Думаю, я потерял по 10 долларов с контракта по сырой нефти.

Вопрос: Это как ножом по сердцу. Как Вы восстанавливались после этого случая?

Том: Я пережил пару таких! У меня был еще один случай в январе 1995 года, с которым я по–прежнему борюсь. Январь не относится к числу моих любимых месяцев!

Вопрос: Но как Вы с этим справляетесь? Прокручиваете ситуацию и проводите вторичную проверку? Как Вы разбираетесь с подобным опытом?

Том: Это для меня срабатывает лучше всего. В противном случае подобный опыт психологически поглотит меня. Мне просто нравится прорабатывать его и возвращаться назад, пытаться найти способы, как исправить ситуацию, проверять, что я сделал не так и мог сделать лучше.

Вопрос: Уверен, это именно то качество, которое в Вас просто кричит о себе. Вы хотите постоянно улучшать и проверять, чтобы найти лучшие пути. Думаю, именно это отличает Вас и других ведущих трейдеров. Постоянное желание совершенствоваться. Большинство трейдеров просто хотят сказать: послушайте, я из кожи вон лез, но это не сработало! И в конце концов они делают одни и те же ошибки.

Вопрос: Что биржевая торговля поведала Вам о Вас самих?

Том: В биржевой торговле нельзя обманывать самого себя. Ты должен уметь иметь дело с тем, кем ты являешься на самом деле, и принимать на себя ответственность за все дефекты, которые рынки склонны выявлять, а не сглаживать. Ты вынужден столкнуться со всеми своими страхами и укротить их. Ты должен проверить свое эго на пороге. Весь этот процесс очень разоблачителен.

Я прошел интересный психологический тест много лет назад. Он подразделял людей на две категории: тех, кто жертвовал точностью ради скорости, и тех, кто жертвовал скоростью ради точности. Я принадлежал к первой группе, к «импульсивным».

Вопрос: Вас это удивило?

Том: Ну не совсем удивило, но это все же было очень пенное открытие.

Вопрос: Как Вы обращаетесь с этой склонностью в своей биржевой торговле? Это что–то, что Вы держите в уме, что у Вас есть врожденная склонность к импульсивности?

Том: Да. Я вынужден; это может быть очень опасной наклонностью. Это может сослужить Вам добрую службу, если это

применять там, где нужно быть стремительным и быстро реагировать на то, что ты видишь на рынке, но гораздо чаще из–за того, что рынок может быть так обманчив, это может привести к тому, что ты поступишь неразумно. Легко логически обосновать, что ты должен отреагировать сейчас — но если ты этому поддашься, то, возможно, это будет стоить тебе денег.

Вопрос: И как же Вы это делаете, ведь в Вашей биржевой торговле присутствует крупный дискреционный компонент?

Том: Я делаю несколько вещей. Первое — я пытаюсь действовать исходя из принципов разумного, второе — напоминаю себе, что когда я отхожу от систем, я в определенной степени рискую, и для этого у меня должны быть довольно веские причины. А затем я должен попытаться честно отделить эти причины от рационалистических обоснований!

Вопрос: Если бы Вы могли заново начать свою карьеру, стали бы Вы заниматься биржевой торговлей?

Том: Да.

Вопрос: Вознаграждение стоит боли?

Том: Думаю, да. Ты учишься на любом опыте. В жизни нет ничего, чем ты можешь заниматься, что бы гарантировало, что тебе не придется страдать. Биржевая торговля, безусловно, не единственная профессия в этом отношении.

Вопрос: Хотя, когда ты это испытываешь, кажется, что это уникально, не так ли?

Том: Безусловно. И как Вы знаете, психологически биржевая торговля — это самая сложная профессия, которую я только могу себе представить. Это же и является в ней самым привлекательным. Это то, что мне по–прежнему очень нравится. Это по–прежнему здорово.

Вопрос: Что Вам кажется таким привлекательным, принимая во внимание все вышесказанное? Вы что, по натуре мазохист?

Том: Можно и так подумать? Но нет: это как раз тот вид деятельности, который быстро исключает мазохистов из игры! Это просто огромное испытание и это очень весело — пытаться разгадать все загадки, которые находишь на рынках — и загадки, которые обнаруживаешь в себе — и получать прибыль в условиях очень жесткой конкуренции. Существуют огромные учреждения, постоянно выбрасывающие в эту игру сотни миллионов долларов, пытаясь вычислить, как лучше заключать сделки. Конкуренции нет предела!

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, отличает Вас от всех остальных?

Том: Это сложный вопрос. Самое очевидное — степень используемого мной левереджа. Это то, что мне, возможно, придется переосмыслить! Как Вы знаете, в настоящий момент мы

находимся в полосе длительного спада и гораздо большего спада, чем я ожидал пересидеть. Надеюсь, мне никогда больше не придется переживать ничего подобного. Но поскольку я уже побывал в подобной ситуации, я знаю, что мы можем из этого выбраться; мы ни в коем случае не допускаем возможности поражения. Мы выйдем из этой ситуации лучшими, поскольку у нас появится опыт и поскольку мы на нем научимся.

Вопрос: Чему Вы научились на примере последнего случая, когда у Вас был затянувшийся спад?

Том: Терпение и усердие вознаграждаются. Прибыли в конечном итоге вырастут, если ты правильно себя ведешь и придерживаешься этого. Это самое важное!

ГЛАВА 14 Госпожа Удача

Арлин Буш

Госпожа Буш возглавляет одну из самых успешных частных торговых групп «Рефко, Инк.» в мире. Ранее она работала директором по биржевой торговле и рискам по всему миру на «Кресвейл Интернэшнл Менеджмент». В течение девяти лет она заключала сделки как биржевой брокер на Чикагской бирже опционов.

Вопрос: Арлин, что в первую очередь привлекло Вас к биржевой торговле?

Арлин: Я всегда любила играть в игры. В детстве я играла с мальчишками в камешки и никогда не играла в куклы с девочками. Мне очень нравилось соревноваться. Я играла в теннис от стены и я мастер бриджа. А биржевая торговля — это наивысшая степень игры!

Мне нравится конкурентность биржевой торговли. Я человек с личностью типа А, я нетерпелива, у меня совершенно нет терпения. Биржевая торговля — это постоянное вознаграждение, и именно это мне в ней нравится.

Вопрос: Когда Вы начали заключать сделки?

Арлин: Я начала в 1978 году на Чикагской бирже опционов.

Вопрос: На что это было похоже, когда Вы начинали?

Арлин: Ты, бывало, приходил в операционный зал и там не было теоретических ценовых моделей. Там не было ценовых ведомостей, предоставляемых биржей. Мы, бывало, стояли в зале, а рынки сходили с ума. И до тех пор, пока я торговала со всеми остальными и предлагала со всеми остальными, я зарабатывала деньги. Я была относительно сообразительным и относительно быстрым маркет–мейкером, и постепенно я всему училась. И я поняла, что могу конкурировать и преуспевать.

Вопрос: Было ли что–то особенное, на что Вы обращали внимание на рынках, что, как Вы считаете, изменилось?

Арлин: Думаю, это я изменила, потому что я там появилась, я, женщина! В 1978 году в этой отрасли, и, безусловно, в операционном зале, было очень мало женщин и со мной обращались несколько иначе и это давало мне преимущество.

Вопрос: Что значит, что к Вам относились иначе?

Арлин: Ребята всегда включали меня в сделку. Брокеры обращались со мной любезнее. Мой голос был выше, поэтому когда я предлагала или запрашивала цены, брокер инстинктивно слышал меня и ловил для меня котировку.

Вопрос: Так что Вы думаете, что это работало на Вас?

Арлин: Совершенно верно.

Вопрос: Должен сказать, что я брал интервью у других женщин, которые считали, что в операционном зале это недостаток. Как группа, они считали, что у них ушло много времени на то, чтобы их приняли за своих.

Арлин: Нет, ко мне это совсем не относится!

Вопрос: Что Вас в настоящий момент привлекает в биржевой торговле? То же самое, что и изначально? Конкуренция и немедленное вознаграждение?

Арлин: Эти два свойства этого бизнеса по–прежнему кажутся мне стимулирующими, однако, с 1992 года я не заключаю сделок. На сегодняшний день я возглавляю частную торговую группу, мне нравится, что я могу помочь трейдерам, мне нравится, что я способна оказать им поддержку. Это дает мне громадное чувство удовлетворения, видеть как они преуспевают.

Вопрос: Не могли бы Вы немного рассказать о том, как Вы перешли от торговли за свой счет к построению команды частных трейдеров?

Арлин: Я начала заключать сделки в 1978 году. В 1982 году я переехала в Чикагскую торговую палату и начала торговать новым товаром под названием облигационные опционы. Я заключала там сделки до 1987 года. В конце 1986 года рынок опционов изменился. То, что раньше было рынком с очень широкими спрэдами, решительно изменилось. Торговые дома, такие как «Си Ар Ти», «О'Коннер» вступили в игру. У них было более плохое финансирование. Их игра заключалась в том, чтобы избавиться от всех биржевых брокеров и проворачивать сделки по полпункта. Когда я начала работать в Палате, ты мог рискнуть 100 000 долларов, чтобы заработать миллион. Когда я ушла, ты рисковал 1 миллионом долларов, чтобы заработать 100 000 долларов! Однажды утром я проснулась и задала себе вопрос, зачем я все это делаю? И в конечном итоге через некоторое время я бросила биржевую торговлю.

Однако я научилась тому, что слишком большая часть того, кто я есть на самом деле, связана с тем, чем я занимаюсь. А мне не нравилось не работать. Поэтому я пошла в свою клиринговую фирму, «Ферст Опшн», и сказала, что хочу вернуться в отрасль. Они предложили мне основать брокерскую компанию на Лондонской международной бирже финансовых фьючерсов. Я переехала в Англию, я полюбила Лондон, но возненавидела брокерское дело. Я обнаружила, что если я была права, то все деньги зарабатывал клиент, а если я ошибалась, клиент во всем винил меня! Мне это не понравилось и я решила, что если так будут обстоять дела и дальше, я должна заключать сделки.

Поэтому я пошла в «Ферст Опшн» и спросила у них, могу ли я заключать сделки для их фирмы. Они категорически заявили, что нельзя, указав, что трейдеры им не нужны.

Я ушла из «Ферст Опшнз» и поступила в британскую фирму «Джеймс Кейпл», где я возглавила их операции на Срочной финансовой бирже в Париже и Лондонской международной бирже финансовых фьючерсов. Я устанавливала теоретические ценовые модели, я нанимала трейдеров, я управляла всеми подразделениями. Одновременно я также занималась внебиржевой деятельностью, где я начальствовала над их внебиржевыми трейдерами, которые преуспевали. Однако это был крупный банк, и я считала, что они недостаточно хорошо мне платят, поэтому я ушла. Я стала работать на другую британскую фирму, «Кресвейл», и переехала в Токио. Я отвечала за торговлю фьючерсами и опционами и хеджирование инвестиционного портфеля компании. «Кресвейл» получили 50 миллионов долларов для фонда, который занимался патентами, и им нужно было хеджировать свой риск. Все это работало по–настоящему хорошо. Однако, в конце 1991 и начале 1992 года японские рынки начали пересыхать, а с ними — и биржевая торговля. Я переехала назад в Лондон и основала фьючерсно–опционную группу для «Кресвейл». У нас было три дополнительных сферы бизнеса: обыкновенные акции, конвертируемые облигации и патенты. Глава этих направлении потерял значительную сумму денег и меня попросили занять его место. Я строго анализировала финансовые показатели компании и обнаружила, что «Кресвейл» тратит больше, чем зарабатывает! Я предсказала, что они разорятся, что в конечном итоге и вышло. Так что на том этапе мне нужно было взять свою группу по фьючерсам и опционам и уйти, или группа развалится. Именно так я попала в «Рефко», где я торгую сейчас.

Вопрос: Расскажите о своей торговой группе.

Арлин: У нас около 45–55 трейдеров. Причина, почему я называю примерную цифру, заключается в том, что…

Вопрос: Вы постоянно нанимаете новых и убираете старых трейдеров?

Арлин: Мы работаем в Гонконге, Сингапуре, Амстердаме, Париже, Лондоне, Нью–Йорке, Чикаго и Сан–Франциско. Мы торгуем всем.

Вопрос: Чем Вы торгуете, в том что касается деривативов?

Арлин: Мы заключаем сделки с фьючерсами и опционами. Мы заключаем сделки за наличные, мы торгуем внебиржевыми опционами и мы торгуем акционными индексами.

Вопрос: Какие качества Вы хотите видеть в трейдере?

Арлин: Я не уверена, что это нечто такое, что можно четко сформулировать. Ты ищешь уверенность, ищешь определенный опыт, определенное наличие. Ты хочешь нанять знающего человека, человека, который уже примелькался. Я склонна нанимать только опытных трейдеров с подтвержденными протоколами сделок. Мне не интересно нанимать младших трейдеров, только в очень редких случаях.

Вопрос: Так что нет никакого коэффициента Шарпа или особого индикатора, чтобы выяснить, кто станет успешным.

Арлин: Секретной формулы не существует: это просто разговор с трейдерами и после того, как ты познакомишься с ними — я, возможно, знакомлюсь со 150–200 трейдерами в год в течение четырех–пяти лет — так вот, после того, как познакомишься с таким количеством трейдеров, у тебя просто вырабатывается чувство, у кого все получится.

Вопрос: Интуиция?

Арлин: Боб, ну прямо как в Вашей книге, «Интуитивный трейдер». У тебя вырабатывается отличная интуиция, на которую ты можешь положиться.

Вопрос: Спасибо за рекламу.

Арлин: У Вас гораздо более точное ощущение того, что заставляет хорошего трейдера работать; кто будет правильным человеком. Обычно я делаю правильный выбор, но, как и во всем остальном, я иногда ошибаюсь.

Вопрос: Можете привести пример, когда Вы действительно сделали правильный выбор, или где Вы, возможно, серьезно ошиблись?

Арлин: Однажды я наняла частную группу по телефону. Главный трейдер ушел с работы, где он заключал сделки в течение девяти лет. Я наняла его, даже не встречаясь. Он приносил 400 процентов дохода ежегодно по деньгам, которыми пользовался. Группа чрезвычайно доходна. Это действительно был выигрышный выбор!

Вопрос: Какие–нибудь неприятности?

Арлин: Конечно. Знаете, нельзя заниматься этим бизнесом и не иметь неприятностей. Полагаю, моей худшей сделкой была та, когда я наняла человека, который в течение полутора недель потерял все возможные деньги! Я вынуждена была с ним расстаться. Прошло всего полторы недели, и сумма была крупная, и я ошиблась.

Вопрос: Вы быстро компенсировали убытки?

Арлин: Да.

Вопрос: На следующей же сделке?

Арлин: Да.

Вопрос: То есть он не оставил Вас истекать кровью.

Арлин: Да. Но даже в таком случае у тебя появляется чувство, что человек не сможет работать. Как только у меня появляется подобное предчувствие — человек может даже приносить прибыль — но я вынуждена с ним расстаться, так же как в торговле.

В нашем бизнесе интересно то, что он такой категоричный– только белое или черное. Серого очень мало. Здесь нет места человеку, который не приносит прибыли, он может мне нравиться, он может быть хорошим человеком, но в конечном счете значение имеют только цифры внизу листа. И если эти цифры не растут, то совершенно не важно, насколько человек мне нравится. Это не сработает!

Вопрос: Арлин, Вы возглавляете одну из самых прибыльных частных торговых фирм в мире. Почему, на Ваш взгляд, Вы добились такого успеха в бизнесе?

Арлин: Ты все время встречаешься с людьми и когда ты с ними знакомишься, ты точно можешь сказать, на что они годятся. Это то, что устраивает меня. Возможно, так происходит потому, что я трейдер. Я хорошо понимаю, чего хотят мои трейдеры, и как я уже сказала, у меня есть интуитивная способность дать им то, что нужно, когда они преуспевают, и уволить их, когда они не соответствуют требованиям.

Вопрос: Чего, на Ваш взгляд, хотят трейдеры?

Арлин: Они хотят, чтобы их начальник выполнял свои обещания и держал свое слово. Они хотят справедливости и достаточно денег, чтобы заключать сделки. Они хотят, чтобы начальник знал, что делает, чтобы он не просто брал лист бумаги, говоря, что число должно быть в этой ячейке, а это число находится вне ячейки, поэтому эту операцию провести нельзя. Они хотят, чтобы начальник понимал их как трейдеров, понимал их позиции, и чтобы он был на месте, чтобы с ним можно было поговорить, когда у них все в порядке, или когда есть проблемы.

Вопрос: Как выглядит обычная сделка?

Арлин: Типичная сделка варьируется в следующем промежутке: трейдер получает от 40 до 80 процентов прибылей и убытков. Конечно, многое зависит от его протокола сделок и любых кредитов или окладов, которые он захочет получать.

Вопрос: Минуту назад Вы подняли интересную проблему. Вы говорили, что после того, как в течение некоторого времени знакомишься с трейдерами, у тебя появляется определенное ощущение от человека, можешь ли ты на него или на нее положиться.

Арлин: Верно, после того, как ты узнаешь человека.

Невозможно каждый раз зарабатывать деньги, когда ты заключаешь сделку. Бывают промахи. То же самое и с трейдерами. У тебя неизбежно будут люди, которые не будут зарабатывать денег, несмотря на всевозможные усилия. Моя работа состоит в том, чтобы отличать хороших трейдеров, у которых черная полоса, от плохих трейдеров, которых я не хочу держать у себя!

Вопрос: Арлин, считаете ли Вы, что успех в биржевой торговле — это скорее природный дар или все–таки приобретенный навык?

Арлин: Можно научиться торговой дисциплине. А трейдеры, конечно, должны быть дисциплинированными! Можно также научиться определенному видению рынка. Но чему невозможно научиться — так это тому, когда говорить: «покупай их» по тому лоту на тысячу, а когда говорить «покупай их» и заниматься только десятью контрактами. По моему мнению, это и есть различие между обычным трейдером и великим трейдером. Знание, когда можно сделать шаг и принять дополнительный риск. Не думаю, что этому можно научить.

Я хочу сказать, что, возможно, ты можешь взять трейдера, и после должного обучения сделать из него должного исполнителя, точно так же как можно вложить теннисную ракетку в руку ребенка и сделать из него хорошего клубного игрока. Но ты не можешь сделать из него второго Андре Агасси!

Вопрос: То есть Вы считаете, если у человека неплохой голос, то можно дать ему песенник и научить его некоторым оперным методам, но ты никогда не сделаешь из него Лучиано Паваротти.

Арлин: Конечно. Здесь есть нечто, что отличает хорошее от великого — различие между человеком, который компетентен, и трейдером, который является выдающимся!

Вопрос: В Вашей торговой карьере был какой–то решающий момент?

Арлин: Яды сказала, что да.

Вопрос: Не могли бы Вы об этом рассказать. Вы улыбаетесь?

Арлин: В жизни я поняла, что ты идешь по дороге. Ты идешь по этой дороге всю свою жизнь и каждый день похож на предыдущий, а затем вдруг в твоей жизни происходит маленькое совпадение и навсегда все меняет, как в личной жизни, так и в профессиональной карьере. Это маленькое совпадение, которое произошло в моей жизни, случилось тогда, когда я решила перестать заключать сделки за свой счет.

Вопрос: Это небольшое совпадение оказалось довольно крупным, как Вам теперь кажется?

Арлин: Да. Так что позвольте мне рассказать Вам об этом

решающем моменте, который превратил меня из трейдера в человека, которым я являюсь сейчас.

Я снова сидела дома, потому что я решила прекратить заниматься биржевой торговлей, и читала статью в периодическом издании по фьючерсам и опционам. Я собиралась выкинуть ее в корзину для бумаг, но держала ее в руке, а мой муж сидел на софе. И я сказала: «Возможно, тебе стоит прочитать эту статью, дорогой». Это была статья о переезде в Австралию, где биржа была готова предоставить тебе место, просто за то, что ты туда приедешь и создашь рынок.

Вопрос: Я это помню.

Арлин: Я показала ее своему мужу, и он сказал: «Почему бы тебе не связаться с женщиной, которая написала эту статью?» Ее зовут Барбара Даймонд. Я связалась с ней и она сказала: «Не думаю, что Австралия — правильное место для Вас. Однако Вы делаете клиринг через «Ферст Опшнз». Почему бы Вам не встретиться с этими людьми? Они ищут брокера для работы в Англии. Я последовала совету Барбары и встретилась с людьми из «Ферст Опшн», они наняли меня на работу, я переехала в Лондон, и вся моя жизнь изменилась! И все это из–за решения показать мужу статью, которую я собиралась выкинуть в мусорное ведро. Это был решающий момент в моей торговой карьере!

Вопрос: Считаете ли Вы, что биржевая торговля оказала отрицательное влияние на Ваш брак?

Арлин: Ну, так оно и было в моем первом браке. Она привела его к краху! Но на сегодняшний день мне очень повезло, потому что мой муж понимает, какому стрессу я подвергаюсь на работе.

Вопрос: То есть стресс, приносимый биржевой торговлей, повлиял на Ваш первый брак?

Арлин: Стресс и тот факт, что мой муж не мог смириться с тем, что мы, бывало, путешествовали и все хотели знать о биржевой торговле, и все внимание доставалось мне. В начале, должна Вам признаться честно, я была просто одержима биржевой торговлей. Я думала о ней и первые года два почти все время только о ней говорила.

Вопрос: Это была часть Вашей состязательной природы?

Арлин: Возможно.

Вопрос: Арлин, чуть раньше Вы говорили, что полагаетесь на свою интуицию. У меня у самого неплохой нюх на трейдеров, у которых есть все необходимое для успеха. Просто наблюдая, как Вы обрабатываете информацию, я могу сказать, что Вы, должно быть, были очень хорошим трейдером.

Арлин: Да, неплохим. Даже довольно хорошим. Но честно говоря, определить это было довольно сложно, потому что тогда

все были одинаковы. Рынки были молодыми и мы все учились.

Вопрос: Но я вижу по Вашему энтузиазму, что Вам всегда нравилась игра. Вы знаете, кто такой Дон Силтер? Он единственный самый крупный независимый трейдер S&P в операционном зале. Он работает по 3000–5000 контрактов в день. Он преуспевает! Когда я брал интервью у Дона, то через весь разговор красной нитью прошел тот невероятный энтузиазм, с которым он давал каждый ответ, и с Вами тот же самый случай. Задавая вопросы, я вижу, как много страсти Вы привносите в то, чем занимаетесь.

Арлин: Мне это нравится. Что тут говорить?

Вопрос: И это видно! Считаете ли Вы, что трейдеры отличаются от других людей?

Арлин: Не знаю, отличаются ли они с самого начала, но они, безусловно, становятся другими.

Вопрос: Что Вы имеете в виду?

Арлин: Думаю, трейдеры становятся другими по ряду причин. Во–первых, это очень высокооплачиваемая сфера. Их меняют деньги. В моей торговой группе есть 29–летние ребята, которые в этом году уйдут с полугорами миллионов долларов, в то время, как их друзья считают, что им очень повезло, если они заработали 50 000 долларов. Даже если ты будешь пытаться не дать деньгам повлиять на твое эго, ты станешь иным. Также на рынке существует мгновенное вознаграждение и состязательность, которые ты чувствуешь.

Вопрос: Ну и как Вы общаетесь с 29–летним парнем, который зарабатывает полтора миллиона долларов в год?

Арлин: Одним из предметов моей гордости является то, что моя самооценка не зависит от этого бизнеса. Если ты чрезмерно гордишься результатами своей биржевой торговли — это верный путь к беде. Это заставит трейдера потерять последнюю заработанную им копейку. Если в группе обнаруживается трейдер с большим эго, я немедленно их распускаю. И мне не важно, сколько денег они зарабатывают. Это можно понять, наблюдая, как они заключают сделки. Они упираются в какую–то позицию. Они будут считать, что они правы, а рынок ошибается! Рынок никогда не ошибается: рынок всегда прав!

Но ты можешь видеть их эго и в другом. Ты видишь это в их привычках и в их покупках. Они водят «Феррари». Они носят золотые часы «Ролекс»! Они живут в вычурных домах. Они летают на «Конкордах». Мне не нужны трейдеры, которые так себя ведут. Мне нужны трейдеры, которые уважают рынок и держат свое эго под контролем.

Вопрос: Арлин, каким был Ваш лучший момент на рынке?

Арлин: Мой лучший момент произошел в Лондоне и был связан с кризисом европейского механизма валютных курсов. У меня был трейдер, у которого была ужасная позиция. Я проанализировала наш риск и поняла, что эгот трейдер потеряет от 10 до 15 миллионов долларов. Я поговорила с ним. Он был молодым трейдером и нуждался в ободрении. Я пошла с ним в операционный зал. Он вышел на рынок и к концу дня достиг уровня безубыточности. Это был самый примечательный случай за всю мою торговую карьеру.

Вопрос: Считаете ли Вы, что трейдеры более энергичны?

Арлин: Думаю, они более эмоциональны, вследствие подъемов и падений рынка. Я, бывало, всегда говорила, что хороший день в операционном зале лучше, чем секс, потому что у тебя есть этот предельный максимум денег, победы, того, что ты лучше своих соперников. И нет ничего, что может сравниться с этим чувством! Но когда у тебя плохой день, ты чувствуешь себя хуже, чем большинство людей. Если ты работаешь в рекламной отрасли, ты можешь создать проект и ты не будешь знать его результатов в течение шести месяцев, к тому времени, когда ты выяснишь результаты, случится так много вешей, что это не оказывает сильного эмоционального влияния. В биржевой торговле все твое чувство самодостаточности может определяться твоими успехами за день.

Так что не знаю, действительно ли трейдеры более энергичны, но они, безусловно, более эмоциональны.

Вопрос: Арлин, что нового биржевая торговля открыла Вам в себе самой?

Арлин: Она научила меня тому, что я могу справляться со стрессом, потому что мне далеко за 40, а я по–прежнему работаю на рынке и обожаю эту работу! Я поняла, что мне нравятся эмоциональные взлеты и падения и что я могу с ними справиться.

Вопрос: Арлин, что, на Ваш взгляд, отличает Вас от всех остальных?

Арлин: У меня был план. Я воплотила в жизнь свое видение своей карьеры. Я была сосредоточена и нацелена это сделать, и мне повезло. И я поймала всю удачу, которая была мне дарована и вопользовалась ей по максимуму. И я хороший специалист.

Вопрос: Я обнаружил, что самые компетентные люди обычно становятся самыми удачливыми. А Вы?

Арлин: Я сосредотачиваюсь, и я знаю, чего я хочу. Я всегда это знала. Я никогда не была одной из тех, кто говорит: «О, я не знаю, что делать со своей жизнью и кем я хочу стать». Я знала. Я всегда знала, какие шаги предпринять и это требовало от меня много серьезной работы, решимости и дисциплинированности.

Многие люди говорят: «Я хочу стать президентом Соединенных Штатов», но они не знают, как пройти путь оттуда, где они сейчас находятся, до кресла в Белом Доме! Я всегда знала все шаги и хотела за это платить.

Тебе должно повезти, но когда дело доходит до твоих собственных способностей, ты должен знать, что делаешь, взглянуть в глаза конкуренции и выиграть!

ГЛАВА 15 Вернувшийся

Джерри Леттерман

Господин Леттерман — член Рынка индексов и опционов Чикагской товарной биржи. Он был трейдером в операционном зале, торговал за свой счет более десяти лет.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в биржевой торговле?

Джерри: Когда я был помоложе, я играл в азартные игры. Я обожал волнение азартных игр. Я ставил на все. Я познакомился с Барри Линдом (из «Линд–Уолдок») в загородном клубе, принадлежавшем моей семье. Он сказал: «Приходи на биржу». Я начал работать курьером в операционном зале для трейдеров и именно так я начал заниматься биржевой торговлей.

Вопрос: Вы зарабатывали на жизнь азартными играми?

Джерри: Когда я был молодым, у меня это отлично получалось.

Вопрос: Во что Вы в основном играли?

Джерри: Карты, гонки. Мне нравилось действие.

Вопрос: Это довольно обычное дело для трейдеров — ранний интерес к азартным играм, но, как Вы знаете, биржевая торговля и азартные игры — это не одно и то же!

Джерри: Я работал курьером в операционном зале довольно недолго, а потом я попал в серьезную аварию. Я сломал спину и был почти полностью парализован. Так что стало очевидно, что я больше не могу работать курьером. Я получил кое–какие деньги от своей страховой компании и начал торговать всем, начиная от золота и казначейских облигаций, и заканчивая апельсиновым соком. В первый или второй сделке мне удалось поймать апельсиновый сок и на полученные деньги я купил «Де Лореан».

Вопрос: В каком году это было?

Джерри: В начале 80–х. Думаю, в 1981.

Вопрос: На самом деле я очень хорошо помню эту сделку с апельсиновым соком, потому что весь операционный зал «Линд–Уолдок» тогда гудел о каком–то новичке, который только что купил новую машину со своей первой сделки по апельсиновому соку.

Джерри: Да, эта сделка мне удалась!

Вопрос: Итак,сначала все сделки были выигрышными?

Джерри: Нет. Но в самом начале биржевой торговли у меня было много удачных сделок. Знаете, возможно, новичкам везет. Я помню, я удерживал позицию по золоту до следующего дня и на следующее утро она выросла до предела. Помню, однажды у меня

на выходные оставалась крупная позиция по казначейским облигациям, а в понедельник рынок открылся с резкого роста. По правде говоря, я на самом деле не знал, что делаю!

Вопрос: В то время Вы подходили к рынку с позиции азартного игрока или трейдера?

Джерри: Как я сказал ранее, я был еще совсем ребенком, 22 года, и я на самом деле ничего не знал. Я занимался этим ради интереса.

Вопрос: И что произошло потом?

Джерри: Состояние моего здоровья улучшилось и я начал изучать некоторые технические аспекты биржевой торговли. Я начал читать о графиках. В то время товарная биржа запускала новую программу, чтобы увеличить объем заключаемых сделок по некоторым из менее ликвидных контрактов. Я арендовал место и начал торговать компакт–дисками, крупным рогатым скотом, предназначенным на убой и пиломатериалами.

Вопрос: Свининой?

Джерри: Я пробовал всего понемногу в то время. Моя цель заключалась в том, чтобы выработать торговый стиль и научиться всему, чему только можно о рынке.

Вопрос: Чем Вы занимались в операционном зале?

Джерри: Просто пытался заработать себе на жизнь! Я был одинок, жил в центре города и просто пытался научиться как можно большему в торговле на бирже. С каждым годом я прогрессировал и начал зарабатывать серьезные деньги. Мне нравился такой стиль жизни! Я начал приобретать некоторые дурные привычки. Я работал часа два, а затем шел играть.

Вопрос: Считаете ли Вы, что в Вашей биографии было нечто, что подготовило Вас к биржевой торговле?

Джерри: В 14 лет я был чемпионом штата Иллинойс по гольфу среди юниоров. И поверьте мне, я был самоуверенным ребенком. У меня было мало денег для ребенка моего возраста, а запросы у меня были большие! И одновременно мне хотелось иметь мощную машину и чтобы жизнь расстилалась передо мной скатертью!

Вопрос: Джерри, расскажите немного об этом, потому что как только Вы начали зарабатывать на биржевой торговле деньги, Вы попались, не так ли?

Джерри: Так оно и было. Тогда кругом были наркотики и клубы, ну знаете, быстрая жизнь, о которой я говорил. Я по–прежнему был слишком молод и слишком глуп, чтобы понять, что наступает час расплаты, когда все это всплывает.

Вопрос: Джерри, каков, на Ваш взгляд, Ваш ключ к успеху в биржевой торговле?

Джерри: В основном, он заключается в избегании серьезных проблем, когда рынки становятся волатильными; в постоянных попытках сократить убытки и дать прибылям плыть по течению; в непрерывной работе над своими чувствами и дисциплиной.

Вопрос: Вы торгуете S&P каждый день?

Джерри: Да.

Вопрос: Скажите, что Вы думаете об операционном зале и что Вы пытаетесь сделать?

Джерри: Во время утренней сессии я стараюсь стартовать– всегда действую в рамках параметров дисциплины — наблюдаю, что делают наличные S&P и облигации. На этих уровнях следить за потоком заказов непросто!

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд, состоит Ваша основная сила как трейдера?

Джерри: В дисциплине. Я зарабатываю деньги 80% времени.

Вопрос: Восемьдесят процентов Ваших сделок прибыльны?

Джерри: Если смотреть на каждый день в отдельности, да. Я бы сказал, что большинство успешных трейдеров операционного зала зарабатывают 70–80 процентов времени, будь то 500 или 20000 долларов ежедневно. Я не хочу быть одним из тех трейдеров, кто раскачивает свою акцию то вверх, то вниз. Я хочу усердно работать изо дня в день. На этом этапе своей жизни у меня уже не та скорость, как когда мне было двадцать в том, что касается заключения сделок. Это игры молодых. Очень спортивно, очень быстро. Давайте признаем, S&P — это самая быстрое место в мире.

Вопрос: Вы последовательны?

Джерри: Большую часть времени. Я зарабатываю четыре дня из пяти в неделю. Да, в целом я бы сказал, что я весьма преуспеваю!

Вопрос: Джерри, какое влияние, на Ваш взгляд, биржевая торговля оказала на ваш брак?

Джерри: По моему мнению, торговля товарами на бирже и брак — это очень сложная комбинация. Я стоял на обоих концах лестницы успеха. Это большой стресс. Я хочу сказать, я все видел и у меня все было. Я жил в доме стоимостью миллион долларов, затем у меня возникли проблемы с налогами и я все потерял! Это очень тяжело. Я был разведен, потерял все свое материальное имущество, а затем я проснулся однажды утром и буквально задал себе следующий вопрос: «Что произошло?». Что я сделал неправильно, почему все рухнуло? Я должен был найти ответы, чтобы изменить свою жизнь, улучшить свое положение.

Вопрос: Что Вы ощутили, проснувшись и осознав, что Вы все потеряли и должны начать все сначала?

Джерри: Это было очень, очень болезненно. Я хочу сказать, мне по–прежнему сложно описать, что я тогда чувствовал. Ты чувствуешь себя таким чужим и одиноким. Ты изолируешься от семьи и друзей. Никто не хочет с тобой разговаривать. Люди говорили: «Он продул все свои деньги, он банкрот».

Вопрос: Люди Вас оставили?

Джерри: Да.

Вопрос: Я знаю, что при этом чувствуешь. У меня тоже был случай, когда мои «друзья» бросили меня. Это очень больно, не так ли?

Джерри: Да. Так что после этого у меня не было капитала, чтобы заключать сделки, я вступил в реальный деловой мир.

Вопрос: Чем Вы занимались?

Джерри: У меня была маркетинговая компания. Мы занимались реализацией камеры, которая могла наносить логотип на любую поверхность. И я также представлял другую компанию, но мы попали в ситуацию, когда нас поглотила компания из Нью–Йорка. В конечном итоге мы оказались в суде, но в конце концов все уладилось. После этого я решил, что мне просто необходимо вернуться в биржевую торговлю.

Я впал в уныние. Это было самое худшее ощущение в мире. Я сидел дома с детьми. Моя (вторая) жена работала, принося несколько сотен долларов в неделю. Это было ужасно! В то время для меня пойти найти работу было непросто. У меня не было высшего образования. Я мог продавать, но мне казалось, что у меня нет никаких необходимых навыков. Единственным, в чем, как я знал, я действительно разбираюсь, и единственным, чем мне нравилось заниматься, была биржевая торговля!

Вопрос: И, конечно, Вы уже испытали сладкий вкус успеха?

Джерри: Гораздо сложнее спускаться с вершины на дно. Знать, что ты можешь начать зарабатывать вместо тридцати штук в день тридцать штук в год.

Вопрос: Итак, как же Вы вернулись?

Джерри: Ну, за пару лет до того, как я уехал, я познакомился с Даугом Джирардом, который возглавляет частную торговую группу. Мы вместе играли в мяч и я слышал, что он поддерживает бывших трейдеров.

Вопрос: Что он дает трейдерам капитал?

Джерри: Да, даст капитал и наставляет их. Дауг поверил в меня и взял под крыло. Мы прошли через процедуру вступления в члены вместе, что было настоящим кошмаром, если подумать, как выглядело мое заявление на членство.

Вопрос: Потому что Вы раскрыли информацию о банкротстве?

Джерри: Они раз сто прошлись по поводу банкротства и по какой–то непонятной причине никак не могли оставить в покое вопрос о моей лодке. Прячу ли я ее? Владею ли я ей по–прежнему?

Черт побери, я продал лодку и все остальное просто чтобы прокормить свою семью! Что случилось с лодкой? Они постоянно спрашивали меня, что случилось с лодкой. Я сказал: «Ее забрал банк». «Ее нет!». Это был очень деморализующий процесс. Но я был решительно настроен сделать это, независимо от того, насколько это трудно или унизительно. Я собрался достойно покончить с этим, потому что я знал, что я должен вернуться к биржевой торговле! Я всегда был прямым игроком и я чувствовал, что мне нечего скрывать.

Вопрос: Джерри, думаю, многие люди могут учиться на Вашем опыте и могут провести параллели с тем, через что Вы прошли. Очень важно, чтобы другие люди знали, что кому–то удалось через это пройти с решительностью и чувством собственного достоинства, и стать таким же сильным, как прежде.

Джерри: У меня никогда не было проигрышного года. Даже в свой худший год, когда дерьмо попало в вентилятор в деле с правительством, я за семь месяцев заработал более 100 000 долларов.

Вопрос: Это Ваш худший год?

Джерри: Мой стиль жизни был слишком высок; а я не мог этого позволить! Так что все должно было рухнуть. Сейчас я понимаю, что это было неизбежно. Это должно было случиться. И мне очень повезло, что у меня была возможность научиться на этом опыте!

Я через многое прошел в своей жизни. Иногда я чувствую, что я прошел через весь ад, который только может быть в жизни! Назовите что угодно — со мной это было! Я ломал спину и был парализован, я прошел через тяжелый развод. Я потерял все свои деньги. Меня бросили друзья, и я вернулся и, знаете, чему я на всем этом научился?

Вопрос: Чему Вы научились?

Джерри: Я понял, что семья — это самое важное в мире. Пока ты честен, дисциплинирован и прям, ты добьешься здесь успеха! Просто не теряй себя, придерживайся своих правил, и все получится.

Вопрос: Джерри, кажется. Вам это действительно удалось!

Джерри: Мне повезло. Дела на самом деле обстояли отлично с тех пор, как я вернулся.

Вопрос: Ранее вы сказали, что когда Вы изначально стали заниматься биржевой торговлей, Вас больше всего привлекала

энергетика и поведение рынка, азартный аспект биржевой торговли. Это по–прежнему кажется Вам привлекательным?

Джерри: Совсем нет. Я не ставил на футбол или какие–либо другие спортивные состязания с тех пор, как вернулся. Я не считаю торговлю на бирже азартной игрой. Я научился относиться к ней как к бизнесу. Я прихожу сюда каждый день, чтобы заработать себе на жизнь.

Вопрос: Так что для Вас это стало еще и полной сменой отношения?

Джерри: Просто приди на рынок и возьми то. что он тебе дает. Это ничего общего не имеет с тревогами или азартными играми. Бери все, что можно и минимизируй свои убытки.

Вопрос: Кто такой, по Вашему мнению, хороший трейдер?

Джерри: Хороший трейдер — это честный трейдер — тот, кто выходит из ряда вон и переворачивает рынок или заключает сделку без активного участия брокера. Это человек, который в подлинном смысле является маркет–мейкером.

Вопрос: Кто хочет принять риск?

Джерри: Да, принять риск и его последствия, независимо от того, какими они будут.

Вопрос: Считаете ли Вы, что трейдеры отличаются от других людей?

Джерри: Большинство трейдеров — очень нервные люди. Я сам в некотором роде нервный человек. Дам Вам пример. В реальном мире я …

Вопрос: А биржевая торговля — это не реальный мир?

Джерри: Ну, скажем, я иду куда–то с еще одной парой, и вот я в ресторане, и я очень требователен! Если мне нужна услуга или счет, они начинают: Джерри, куда спешим? Знаете, будучи на рынке, я привык к быстрому, немедленному «обслуживанию».

Вопрос: И это вовсе не значит, что Вы грубите, Вы просто живете в этом сумасшедшем мире и Вы хотите получить все тогда, когда нужно, и не хотите задержек.

Джерри: Совершенно верно. Мне нужно обслуживание!

Вопрос: И как это срабатывает, когда Вы с другими людьми? Они это понимают'7

Джерри: Они чувствуют себя в некотором роде испуганными и, возможно, задаются вопросом: «Что происходит с этим парнем?» Они меня не знают.

Вопрос: Они не знают, что на самом деле Вы отличный парень?

Джерри: Полагаю, биржевая торговля оказывает влияние на всю мою жизнь. Они говорят: «Джерри, ты такой энергичный», «Куда ты бежишь?», «Остановись, расслабься».

Вопрос: Если брать за основу все, что Вы мне рассказали, и все, что Вы узнали о себе, если бы Вы зашли заатра на биржу и заработали миллион долларов, какое влияние это оказало бы на Вас?

Джерри: Самый лучший момент, который у меня когда–либо был на рынке, произошел во время краха 1987 года. Я заработал уйму денег. Это было здорово. Я был на вершине мира. Мне было 27 лет и я за сутки заработал целое состояние. Я поехал в Нью–Йорк, останавливался в лучших гостиницах, арендовал лимузины, пил вино и обедал в лучших ресторанах и покупал драгоценности. Я потратил много денег и отлично провел время.

Но если бы завтра я заработал миллион долларов, я не стал бы проделывать то же самое. Я бы положил деньги под замок и не потратил бы оттуда ни копейки! Теперь я действительно знаю, что я могу покорить и пики, и спады. Поэтому я просто пытаюсь сохранить стабильность. Я не позволяю себе впутываться в неприятности.

В былые годы я бы сел на самолет и полетел бы куда–нибудь покушать в самых лучших ресторанах. Больше я так не поступаю! Я семейный человек, который обожает проводить время с детьми. Я иду на работу и зарабатываю на жизнь, решаю проблемы по мере их возникновения.

Вопрос: Что отличает Джерри Леттермана ото всех остальных трейдеров?

Джерри: Я говорю то, что думаю, и я честен. Я не говорю ерунды. Я верю в честность и не боюсь самого себя. Мой отец, с кем я был очень близок, умер несколько лет назад. Это было в тот период, когда я был на дне. Он, бывало, говорил мне: «Будь мужчиной. Будь честен. Будь прям. Не важно, насколько тяжелой будет твоя жизнь, все с тобой будет в порядке». Теперь я понимаю, что он имел в виду!

ГЛАВА 16 Запад Эдема

Дэвид Лэнсбург

Господин Лэнсбург — член Международного денежного рынка. Он — трейдер, специализирующийся на швейцарском франке.

Вопрос: Дэвид, что в первую очередь привлекло Вас в биржевой торговле?

Дэвид: Изначально я услышал о биржевой торговле от своего друга в Майами, который знал человека, который был членом Чикагской товарной биржи. Он подумал, что биржевая торговля мне подходит из–за моих личностных качеств.

Вопрос: Что именно в Вашей личности, на его взгляд, делало Вас подходящей кандидатурой для занятия биржевой торговлей?

Дэвид: Думаю, просто то, что я был общительным и агрессивным, у меня была голова на плечах и я был с сумасшедшинкой! Мой приятель сказал, что трейдер в Чикаго даст мне поработать на него летом. Он сказал мне, что я буду работать в операционном зале. Я подумал — хорошо, звучит заманчиво, я всегда готов взяться за что–то новенькое.

Вопрос: Чем Вы занимались до этого?

Дэвид: Я учился в колледже Университета Техаса.

Вопрос: Вам нравилось учиться?

Дэвид: Да, мне очень нравился Университет Техаса — там было очень весело. Я хотел пойти в юридический институт или в аспирантуру. Я в некотором роде был в растерянности и не знал, чем я хочу заниматься.

Вопрос: И после учебы Вы поехали в Чикаго?

Дэвид: На самом деле — на среднем курсе. И я вошел в офис этого трейдера, я никого не знал во всем Чикаго, и этот парень, кто, как мне сказали, был выдающимся трейдером в Чикаго, выходит ко мне, одетый в рубашку как у клоуна Бозо с фиолетово–розовым галстуком.

Вопрос: Он был брокером?

Дэвид: Да. Я представился, назвал его господином, а он начал хохотать до упаду. Он говорит мне: «Господин — это мой отец. Зови меня по имени. А меня так больше не называй!» Так началось великое лето. Думаю, в тот день я проработал час. Мы пообедали в течение часа, а затем пошли на поле для гольфа до конца дня.

Вопрос: На каком рынке Вы работали?

Дэвид: S&P.

Вопрос: Чем Вы занимались?

Дэвид: Я выверял его позиции, подсчитывал его карты,

забирал его вещи из химчистки, занимался всем подряд! Мне нравилась работа рынков. Это было захватывающе. Это была очень стимулирующая атмосфера.

Вопрос: Что Вы нашли столь стимулирующим?

Дэвид: Деньги, жажду действия, рабочее время, стиль жизни!

Вопрос: Дэвид, как Вы считаете, в Вашей биографии было что–то, что подготовило Вас к торговле на бирже?

Дэвид: Думаю, у меня было довольно уникальное детство. Я вырос в Майями. Моя семья занималась гостиничным бизнесом. Мы владели «Идеи Рок» и рядом других гостиниц на побережьи. Это было довольно интересно и несколько необычно. Я был очень энергичным ребенком.

Вопрос: Дэвид, было ли это одним из тех факторов, которые изначально привлекли Вас в биржевой торговле, тот факт, что это заметная профессия, со своим электрическим зарядом?

Дэвид: Нет.

Вопрос: Нет?

Дэвид: Нет. Я на самом деле не знал, чем я буду заниматься, пока не переехал в Чикаго. Я не знал, что такое биржевая торговля, думаю, также как большинство людей, которые думают, что они что–то знают о биржевой торговле, а затем попадают в операционный зал и теряются. Они понимают, что они не знают, как это работает и что это вообще такое!

Вопрос: И как же Вы начали?

Дэвид: Ну, я знал, что люблю биржевую торговлю после первых же двух дней, что я провел в операционном зале для трейдеров. Просто суматошная деятельность и все такое. И я сказал папе, что я хочу поехать в Чикаго и стать профессиональным трейдером. Я начал работать курьером на «Бэар Стернз», просто разносил заказы по торговым залам.

Вопрос: Вы работали в каком–то определенном месте зала?

Дэвид: Я был в квадранте иностранных валют. Пока я работал курьером, я пристально наблюдал за рынками и у меня вырабатывалось внутреннее ощущение, когда покупать и продавать валюту.

Вопрос: Какой была Ваша первая сделка?

Дэвид: Нет ничего, что может сравниться с первым днем! Я иду в операционный зал! Я был растерян и перевозбужден, и все это в одно и то же время!

Вопрос: Суетно?

Дэвид: Очень, чрезвычайно. Я заработал 287,50 долларов. Поверьте, это был самый замечательный день в моей жизни. Это было здорово!

Вопрос: Что же сделало его таким замечательным?

Дэвид: Этому дню предшествовало много тревог. Я помню, как шел на работу тем утром, ни минуты не спав накануне. Я очень нервничал. Знаете, ты находишься на рынке с сотней видавших виды трейдеров. Ты — новый человек.

Вопрос: Что Вас беспокоило?

Дэвид: Я просто хотел, чтобы у меня получилось. Я начинал новую карьеру. Я хотел, чтобы все получилось.

Вопрос: И вот Вы в первый же день заработали 287,50 долларов. Неплохо. Лучше, чем получается в первый день у большинства трейдеров.

Дэвид: Это было здорово.

Вопрос: Дэвид, считаете ли Вы в конечном итоге, что это очень хорошо, что в первый день своей торговли на бирже Вы заработали деньги?

Дэвид: Не знаю, хорошо ли это, но я решил, что буду заключать мелкие сделки в течение продолжительного времени, пока я не почувствую себя в своей тарелке. У меня была система, которую я разработал вместе с трейдером, который 25 лет был маркет–мейкером. Он был моим наставником.

Вопрос: Кто это был?

Дэвид: Марк Маркхэм.

Вопрос: О, я знаю Марка. Я частенько стоял рядом с ним, когда начал торговать в операционном зале. Он хороший трейдер.

Дэвид: Да, он хороший трейдер. Мы с Марком начали встречаться каждый день за завтраком до открытия рынков. Думаю, он хотел мне помочь и мне кажется, что я ему тоже помогал. Его изрядно побило несколько раз. Он в некотором роде хотел вернуться, стать дисциплинированным и начать по–новому смотреть на вещи. Думаю, он считал меня человеком, с кем он смог бы начать все с начала. Так очень позитивно мы оказывали друг другу услугу. У него были знания, а у меня была молодость и энтузиазм. Думаю, он считал меня молодым талантом.

Вопрос: У Вас была энергия и желание…

Дэвид: И дисциплинированность, которую искал Марк. У него была система. Это была система пробоя диапазона открытия, на которую он молился, но у него не получалось воплотить ее в жизнь. Он сказал мне, что это простейшая система, но лучшая из всех в операционном зале. Pi вот я начал заключать по ней сделки каждый день. У меня не было ни страха, ни колебаний. Я в нее верил, и она сработала. И до сего дня работает.

Вопрос: Каждый день приносит деньги?

Дэвид: Не каждый день, но в конце концов, ты заработаешь деньги с ее помощью. Тебе просто нужна дисциплина и уверенность, чтобы ее применять.

Вопрос: Это система прорыва?

Дэвид: Это система прорыва, где ты пытаешься уловить направление рынка. Если рынок идет выше диапазона открытия, ты играешь на повышение. Если рынок идет ниже уровня открытия, ты играешь на понижение. А если рынок находится на уровне открытия…

Вопрос: Ты остерегаешься!

Дэвид: Совершенно верно. Если он два или три раза попадает в диапазон, то до конца дня ты не заключаешь сделок, потому что это тебя уничтожит. На валютном рынке ты улавливаешь движение на 100 пунктов безо всякого риска!

Вопрос: Дэвид, что в Вашей биографии, на Ваш взгляд, подготовило Вас к карьере на бирже?

Дэвид: Думаю, спорт определенно имеет много общего с моим успехом в биржевой торговле. Я всегда был очень хорошим спортсменом. Я очень люблю состязаться.

Вопрос: Какой вид спорта?

Дэвид: Я был теннисистом общенационального уровня в течение десяти лет. Я, бывало, ездил по всей стране, участвуя в турнирах. Думаю, биржевая торговля очень похожа на игру. Когда люди задают мне вопрос, что делает человека успешным трейдером, я думаю, что это те же качества и черты, которые необходимы для того, чтобы добиться успеха в спорте. Я определенно считаю, что наличие в биографии успеха в конкурентном виде спорта является огромным преимуществом. Биржевая торговля — это игра. Ты играешь против других игроков и против себя самого.

Вопрос: Как же так?

Дэвид: Мне просто нравится торговать дисциплинированно. Я не позволяю другим трейдерам оказывать влияние на то, что я делаю. Очевидно, что если я вижу, что происходят определенные вещи, я реагирую. Но я остаюсь сконцентрированным и использую вес, что дает мне рынок. Я заключаю сделки против рынка, одновременно понимая, что необходимо постоянно его уважать.

Вопрос: Дэвид, считаете ли Вы, что Ваша торговля на бирже– это скорее приобретенный навык или врожденный талант?

Дэвид: В моем случае это, безусловно, врожденный талант.

Вопрос: Я видел, как Вы заключаете сделки в операционном зале. Вы очень сосредоточенны. Я вижу, что Вы дисциплинированны, а также Вы знаете, как расслабляться.

Дэвид: Мне кажется, мне очень повезло. Я просто научился этому. Это было для меня очень естественно. Думаю, мне необыкновенно повезло, потому что я обладаю именно теми

качествами, которые полностью соответствуют этому бизнесу.

Вопрос: Каковы, на Ваш взгляд, вкратце, эти качества?

Дэвид: Думаю, ключом к успеху в биржевой торговле являются дисциплинированность, интуиция, развитые инстинкты и агрессивность — знание того, когда ты ошибся, достаточная дисциплинированность, чтобы сделать ход. У тебя не может быть мнений. У меня никогда не бывает мнения! Люди всегда задают мне вопрос — как Вы думаете? Чем меньше я думаю, тем лучше я буду действовать. Просто концентрируйся на действиях рынка и реагируй!

Вопрос: У Вас в торговой карьере был решающий момент? У Вас когда–либо была великая сделка или, может быть, Вы прошли через период спада, когда Вы научились чему–то, что в некотором роде изменило Ваш подход к рынку?

Дэвид: Мне чрезвычайно повезло в карьере. У меня на самом деле никогда не было спада больше месяца или около того. Иногда я могу на пару недель попасть туда, где рынок медленен, или я попадаю в полосу кризиса, но у меня никогда не было продолжительных периодов убытков.

Вопрос: Это исключение из правил!

Дэвид: У меня никогда не было двух убыточных месяцев кряду! Возможно, у меня случается один убыточный месяц в год. Но позвольте мне рассказать Вам о замечательной сделке, которую я совершил. Возможно, это самая лучшая дневная сделка, которую я когда–либо заключал. Я продал 200 контрактов по швейцарскому франку и когда я их продал. Федеральный Резерв сделал заявление. Думаю, они подняли ставки. Рынок начал распадаться. Он опустился на 100 пунктов, а у меня была короткая сделка на 200 контрактов.

Вопрос: Это четверть миллиона!

Дэвид: Это было замечательное чувство. Рынок просто рухнул. По правде говоря, если бы я промедлил еще две минуты, я бы получил еще большую прибыль. Лучше бы у меня был приступ ларингита на минуту, чтобы я не смог так быстро выкупить назад свою позицию.

Вопрос: Вы это отпраздновали?

Дэвид: Я устроил вечеринку и пригласил друзей.

Вопрос: Дэвид, что чувствуешь, когда еще не достигнув 30 лет, зарабатываешь такие невероятные деньги? Как Вы ими распорядились? Как Вы знаете, большинство людей не могут с этим справиться.

Дэвид: Думаю, многие трейдеры приходят в этот бизнес не из самых богатых кругов. И когда они начинают зарабатывать большие деньги — а они появляются быстро и в больших

количествах — они не знают, что с ними делать. К счастью, я вырос в семье, которая была довольно состоятельной. Меня всегда учили тому, сколько стоит доллар и мне с детства внушали, что нужно усердно работать, чтобы заработать доллар. И хотя изначально я был взволновал победами, я никогда на самом деле не был экстравагантным человеком.

На самом деле мне больше нравятся не деньги, а игра. Знание, что у меня все получается, и что я делаю все, что от меня зависит. Я знаю, что это не оказало влияния на мою личность. Я по–прежнему тот же человек, каким я был до того, как начал заниматься торговлей на бирже.

Вопрос: В чем заключается Ваша самая великая сила как трейдера?

Дэвид: Я очень дисциплинирован и у меня сильные инстинкты. Я очень хорошо чувствую рынки и знаю, как не попадать в неприятности. Я также очень терпелив, что является очень хорошим для трейдера качеством. Ты не хочешь заключать сделки, когда там нет рынка. Если рынок не предлагает возможности, ты должен быть готов отсиживаться на боковой и ждать открытия. Это, определенно, является навыком, который я приобрел с течением времени; изначально у меня его не было.

Вопрос: Терпение?

Дэвид: Да. Большая разборчивость в отношении сделок. Довольно часто я просто наблюдаю за рынком и не заключаю сделок, пока не столкнусь с хорошей возможностью.

Вопрос: Что значит, что Вы развили хорошее чувство того, когда, по Вашему мнению, у Вашей стратегии есть высокая вероятность оказаться успешной?

Дэвид: Совершенно верно.

Вопрос: Что Вы ишете?

Дэвид: Я смотрю на поток заказов, объемы и слежу за немецкой маркой. Я обнаружил, что она часто несколько опережает франк и является хорошим барометром направления.

Вопрос: Дэвид, давайте сменим тему. Какое влияние биржевая торговля оказала на Ваши отношения с другими людьми?

Дэвид: У меня никогда не было особо много любовных связей, но в целом, должен сказать, она повлияла на них положительно. Я встречаюсь с различными людьми, провожу время с друзьями и путешествую тогда и туда, куда хочу.

Вопрос: Как насчет стресса?

Дэвид: Люди меня все время спрашивают: «Как Вы справляетесь со стрессом, работая трейдером в операционном зале?» Честно говоря, биржевая торговля не является для меня

источником стресса! Безусловно, бывают определенные дни, когда биржевая торговля мне надоедает и я хочу уйти домой и передохнуть, когда я не хочу никого видеть! Но эти дни малочисленны и очень слабо связаны с моим подходом к биржевой торговле. На самом деле она меня подзаряжает.

Вопрос: Это так же интересно, как и состязательные виды спорта?

Дэвид: Она совершенно точно похожа на игру или участие в турнире. Когда я ухожу из операционного зала, Вы не сможете сказать, заработал ли я деньги за день или потерял. Это не оказывает влияния на мое настроение и я не вымещаю его на людях.

Вопрос: Так что Вы научились держать ее на расстоянии!

Дэвид: Да. Я пытаюсь сохранять очень уравновешенное отношение к тому, что я делаю. На самом деле это один из способов, почему мне удается удерживаться на высоком уровне игры!

Это здорово — входить в число разнообразных игроков, которые составляют трейдеров на бирже. Кажется, каждое торговое подразделение обладает своей собственной уникальной личностью и внутри каждого подразделения существует огромное множество личностей с интересными биографиями и взглядами.

Вопрос: Продолжая разговор о том, что не нужно принимать все близко к сердцу, каким был Ваш худший момент на рынке?

Дэвид: Я не помню всех кровавых подробностей, но я потерял значительную сумму денег на одной сделке.

Вопрос: Помните ли Вы, сколько Вы потеряли?

Дэвид: Я потерял 135 000 долларов.

Вопрос: Да, плохой день!

Дэвид: Да. Очень плохой!

Вопрос: Что Вы чувствовали, идя домой с таким убытком?

Дэвид: Получение крупной суммы денег за один день — это очень сильное ощущение, но потеря крупной суммы денег за один день — это намного хуже, даже когда ты пытаешься не принимать ее близко к сердцу. Я чувствовал себя в некотором роде несчастным. Вы были в такой ситуации, Боб, Вы можете понять, о чем я говорю.

Вопрос: Совершенно верно. Я испытал это несколько раз.

Дэвид: Итак в то же время я пытаюсь заставить себя удерживать равновесие, потому что на самом деле я мог позволить себе убыток, но я все равно чувствовал себя несчастным. Я поехал домой и проспал весь день, и я вынужден сказать, что это чувство не оставляло меня в течение нескольких дней. Но затем, как Вы знаете, ты берешь себя в руки и

возвращаешься к основам, и осознаешь, что это просто еще одна игра и один турнир, и в твои обязанности входит подготовка, и это означает получение интеллектуального преимущества.

Вопрос: Как Вы успокаиваетесь?

Дэвид: Нужно оставить позади эмоции и накал убытков и взглянуть на картину в целом. Проанализировать, почему ты споткнулся и вернуться к основам, которые изначально принесли тебе успех. Что касается меня, то я просто не устаю напоминать себе, на что я способен. И когда я возвращаюсь в операционный зал, я не пытаюсь форсировать события, я просто торгую на рынке и начинаю все заново.

Вопрос: Что Вы имеете в виду под «возвращением к основам»?

Дэвид: Я просто говорю себе то же, что и всегда. Оставайся дисциплинированнм и собранным. Когда я иду на работу утром, я провожу, как я это называю, «прогрев ума». Я снова и снова говорю себе: «Будь дисциплинированным, торгуй на рынке, придерживайся своей теории и двигайся!» Это просто самонапоминания прежде, чем я войду в операционный зал, которые психологически готовят меня быть победителем.

Вопрос: Вы накачиваете себя?

Дэвид: Да, /для того, чтобы накачать себя и напомнить себе, что каждая торговая сессия — это как девятая лунка, счет три–два.

Я думаю, хорошо быть накачанным, но ты не хочешь быть перевозбужденным, потому что иногда затем ты собираешься делать что–то на спокойном рынке, где нет движения. И в подобных ситуациях ты не хочешь перевозбуждаться или становиться агрессивным. Именно тогда начинается настоящее искусство биржевой торговли. Ты должен настроиться на то, чтобы сохранять спокойствие. Вот почему биржевая торговля так сложна. Все это — регулирование своих собственных отношений и мотиваций.

Вопрос: Дэвид, у Вас есть образец для подражания?

Дэвид: Когда я изначально начат заниматься торговлей на бирже на рынке швейцарского франка, там был парень, рядом с которым я стоял в течение первой пары лет. Его звали Майк Энсэни. Вы его помните?

Вопрос: Я очень хорошо его помню.

Дэвид: Думаю, он был великим трейдером. Всегда замирающий и движущийся, продающий и покупающий — он в определенной степени напоминает меня сегодняшнего.

Вопрос: Он заключал крупные сделки.

Дэвид: Да, он заключал очень крупные сделки и всегда делал

двухсторонний рынок.

Единственным, чего ему не хватало, поскольку он явно отлично чувствовал рынки, была дисциплина. В конце концов он потерял миллионы долларов всего за пару дней. Но он был человеком, на которого я равнялся, и о котором я мог сказать: «Боже, этот парень великолепен!» Я хочу сказать, что у него были отличные инстинкты и механика заключения сделок!

Вопрос: Итак, Вы смогли взять у него лучшие черты и отказаться от худших?

Дэвид: Совершенно верно. Поскольку, как я уже сказал ранее, я всегда был очень дисцитшишфованньш. У меня никогда не было с этим никаких проблем.

Вопрос: Когда у Вас крупная позиция, как Вы ей торгуете? Вы обычно продаеге ее всю разом или по частям?

Дэвид: В зависимости от ситуации. Если у меня крупная позиция и она выигрывает, тогда я наживаюсь на ней.

Вопрос: Продаете все разом?

Дэвид: Нет. Если я покупаю 100 контрактов, я начну с продажи по 20 за раз, пока рынок движется в мою пользу. Если позиция проигрышная, я хочу сбыть ее целиком настолько быстро, насколько это только возможно! Если я ошибаюсь, то это именно то, что я хочу сделать. Я хочу первым сделать ценовое предложение и продать настолько много, насколько я смогу. Я не буду долго удерживать позиции, которые движутся против меня.

Вопрос: Что Вам больше всего нравится в биржевой торговле?

Дэвид: Мне нравится действовать. Я по–прежнему обожаю, когда много дел, когда мы раскачиваемся и переворачиваемся. Когда рынки движутся, это просто весело. Это фантастическая игра. Вот что мне в ней нравится!

Вопрос: Что биржевая торговля поведала Вам о Вас самих?

Дэвид: Как любой другой вид спорта, биржевая торговля, безусловно, выявляет настоящую личность человека. Я думаю, человек должен по настоящему разобраться, из какого он теста. Что касается меня, я считаю себя очень честным трейдером. Мне ежедневно напоминают о ценности всего того, чему меня учили еще ребенком: честности, дисциплинированности и трудолюбия. Для меня во многом биржевая торговля — это постоянная проверка характера.

Меня часто расстраивает, когда я вижу, как тут творятся некоторые вещи. Знаете, сталкиваешься с людьми на улице, и они говорят: «О, этот парень заработал на бирже миллионы». И я говорю себе: «Этот парень — просто кусок дерьма!» Я хочу сказать, он дрянь и украл все свои деньга. Я лично не смог бы

спокойно спать, если бы я занимался подобными вещами.

Вопрос: Что. на Ваш взгляд, отличает Вас от всех остальных?

Дэвид: Думаю, есть много хороших трейдеров, но я полагаю, что у меня есть уникальное чувство рынка и размера, которым я торгую! Многие люди склонны замирать, когда они покупают крупные позиции и они плохо ими управляют. Я могу заключать сделки по 100 лотам так же хорошо, как по одному. Именно дис1щплинированность позволяет мне делать все остальное!

Вопрос: Биржевая торговля нравится Вам больше, чем управление «Идеи Рок»?

Дэвид: Да. Хотя, должен признать, управлять ей было приятно, полное отсутствие стресса.

Вопрос: Бесплатный бассейн и теннисный корт.

Дэвид: Бесплатное питание, свободный доступ в рестораны в любое время суток. Отличная жизнь!

Вопрос: Но Вам больше нравится биржевая торговля?

Дэвид: Да, я обожаю биржевую торговлю. На свете нет ничего подобного. Когда мы заняты и бьет адреналин, я знаю только одно место, где я хочу находиться — здесь!

ГЛАВА 17 Преимущество Тома

Том Гроссман

Господин Гроссман — президент «Эс Эй Си Интернэшнл Эквити Личитед». Ранее он являлся главным стратегом по торговле иностранными акциями в «Киндом Кэпитал Менеджмент».

Вопрос: Том, что в первую очередь привлекло Вас в биржевой торговле?

Том: Полагаю, немедленная отдача, способность достаточно быстро узнать цену своему мнению. В биржевой торговле ты получаешь разнообразную отдачу. Это постоянный процесс обучения и никакой другой вид деятельности, который мне известен, не предлагает подобной немедленной реакции, когда ты прав или когда ошибся.

Вопрос: Как Вы начали заниматься биржевой торговлей?

Том: Я был в колледже, шатался там, и я познакомился с профессором финансов, который был очень интересным человеком. Он работа! три дня в неделю в качестве менеджера по денежным операциям в инвестиционной компании на Манхэттене. Благодаря моим математическим способностям мне было позволено помогать ему в его стратегиях. Сегодня многое из того, что он дслат, используется повсеместно и может быть найдено в любом программном обеспечении. Но в то время то, что человек занимается максимумами и минимумами процентной ставки и кое–чем еще, что в конечном итоге стало обычным портфелем страхового типа, являлось преимуществом.

На том этапе я просто работал над этими стратегиями. Я не применял их напрямую на рынке, но, конечно, видел результаты на примере управления денежными операциями компании моего профессора. В результате этого опыта я подружился с некоторыми опционными брокерами и умудрился заполучить работу для себя в 1988 году, что было непросто после краха!

Вопрос: Где Вы в конечном итоге нашли работу?

Том: Я получил место в том, что тогда называлось «Ширсон, Леман, Хаттон» в отделе опционов, в зоне розничной торговли. Это была захватывающая работа, потому что я торговал опционами для розничных брокеров, которые занимались зажиточными частными клиентами по всей стране. Так что там были богатые ребята со знанием отраслевой специфики, которые торговали в различных частях страны. Например, у тебя были люди в Силиконовой Долине, торгующие технологичными акциями. Это было время поглощений, как в случае с «Ю Эй Эл» и

гостиницами «Хшггон». Это было одним из лучших живых примеров, какой только можно себе представить, для получения из первых рук видения страха и жадности биржевой торговли.

Вопрос: Что было таким захватывающим?

Том: Думаю, сама игра. Это была охота, если хотите. Ты видел, кто зарабатывает деньги и каковы классические ошибки, и действительно обдумывал весь инвестиционный процесс в целом и то, сколько существует там различных и интересных методов. Ты просто узнавал о том, что позволяет постоянно зарабатывать на рынках деньги и какие стратегические и тактические методы согласуются с твоей личностью.

Вопрос: Считаете ли Вы. что в Вашей биографии было нечто, что подготовило Вас к биржевой торговле?

Том: Да, определенно. Спорт и азартные игры, которые были большой частью моей жизни, когда я взрослел. Особенно спорт, которым я занимался на протяжении всего обучения в колледже.

Вопрос: Какой вид спорта?

Том: В средней школе я играл в футбол и лакросс, а также был пловцом. В колледже я специализировался исключительно на футболе. Я определенно считаю, что конкурентный элемент, дисциплинированность, связанная с успехом в спорте, распространяется на большинство других видов деятельности, но особенно на биржевую торговлю.

Я упомянул азартные игры. Мой отец всю жизнь был так или иначе азартным игроком и я сопровождал его в походах на ипподром большую часть своей жизни. И с такого юного возраста я действительно почувствовал, что я знаю, что делаю. Я выработал настоящее «ощущение» для страха, жадности и вероятностей, а также для радости от получения преимущества и от того, что оказался прав. Я не знаю никого в мире, кто чаще и с большим энтузиазмом демонстрирует радость, чем мой отец. Для меня это действительно было источником вдохновения!

Вопрос: Это действительно интересно, что Вы упоминаете спорт и азартные игры, потому что, кажется, это повторяющаяся тема для многих трейдеров, у которых я брал интервью. Это сильная часть их биографии. Но, как Вы знаете, навыки, которыми Вы пользуетесь как в спорте, так и в азартных играх, могут быть обоюдоострым мечом. Мне интересно, если говорить о Вашем первом опыте биржевой торговли, каковы были положительные и отрицательные влияния Вашей биографии?

Том: Ретроспективно, я думаю, мне повезло, что мой отец был хорошим азартным игроком. Наблюдая за ним, я узнал, что большинство людей не знают, как играть. Это и есть различие между игроком и проигравшим. Большинство людей идут на

ипподром или в казино, чтобы кутнуть, сменить настроение. Или же они играют, чтобы получить быструю большую прибыль, что является противоположностью тому, что я называю «хорошей игрой». Для других это становится очень дорогим развлечением! Ретроспективно, то, что казалось мне увлекательным тогда и по–прежнему кажется увлекательным в моем теперешнем бизнесе– это просто радость от получения преимущества перед всеми остальными; без сосредоточения на конечном результате, деньгах. Думаю, для меня это главное, получить это преимущество, неважно, лучшее ли это прочтение беговой формы, или, возможно, ощущение, что из–за своего понимания спорта, ты можешь проанализировать психологический настрой команды. Знание того, когда у тебя действительно есть преимущество — это форма искусства. Когда я ходил на бега с отцом, могу Вам сказать, что иногда по выигрышному пари у него был полный гандикап по 40 забегам прежде, чем он делал ставку. Но когда он чувствовал, что у него есть преимущество, с какой радостью он вышагивал с таким преимуществом в голове! Время до забега в большей степени поднимало ему настроение, когда это срабатывало, но ощущение обладания преимуществом и знание, что он терпеливо ждал, пока не появится победитель, было намного сильнее. Думаю, сосредоточенность на процессе, а не на результате, оказала мне значительную помощь в биржевой торговле.

Вопрос: Полагаю, именно это Вы имели в виду ранее, когда говорили, что больше всего Вас привлекает сама игра.

Том: Совершенно верно.

Вопрос: Когда Вы работали на «Ширсон», на что была похожа биржевая торговля?

Том: Честно говоря, это был предшественник настоящей биржевой торговли. На самом деле я был тем, что большинство людей в мире называют трейдером, но это всего лишь клерк, размещающий заказы. Я не покупал позиций.

Вопрос: Вы были тем, кого я называю боеголовкой!

Том: Совершенно верно. Именно этим я и был. Пользуясь Вашими терминами, я находился на чьей–то чужой ракете! Я не создавал своих собственных позиций на бирже.

Вопрос: Том, в настоящий момент Вы возглавляете торговый отдел «Киндом Кэпитал», компании, управляющей более, чем 2 миллиардами долларов. Вы торгуете как обычными акциями, так и фьючерсами по всему свету. Чем Вас теперь привлекает биржевая торговля?

Том: Как я уже говорил, думаю, все сводится к чувству, что я могу получить преимущество! Конечно, в реальности сделка

представляет из себя отражение дисциплины или технический штамп с целью получения этого преимущества. А преимущество может состоять в том, что я единственный, кто торгует бумажными фондами в Индонезии и Скандинавии. Иногда я вынужден ущипнуть себя, чтобы убедиться в том, что я не льщу себе, думая, что у меня есть преимущество, в то время, как его там нет. Но когда оно у меня есть, я знаю, как им воспользоваться. Так что меня по–прежнему привлекает необходимость постоянно доказывать себе, что мой процесс может устанавливать эти ситуации и способствовать заключению выгодных сделок. Меня действительно радует то, что я делаю. Также вызов интеллекту, все эти постоянно меняющиеся части по различным классам ценных бумаг в различных географических регионах, среди разнообразных групп инвесторов.

Вопрос: Том, считаете ли Вы свою биржевую торговлю скорее кармой или догмой?

Том: Определенно, скорее кармой.

Вопрос: Что Вы под этим имеете в виду?

Том: Если я думаю слишком догматично и начинаю класть в основу рациональные рыночные доводы, это не дает мне эмоциональной и умственной свободы, необходимых мне для настоящего преимущества на рынке. Знаю, это, возможно, звучит заносчиво, но, интуитивно, я знаю, что иногда на этих рынках можно получить преимущество! Я думаю, если у тебя не «кармический» подход, ты никогда не будешь достаточно уверен или у тебя никогда не будет достаточно высокого уровня личной потребности, чтобы стать по–настоящему успешным трейдером.

Вопрос: Итак, на самом деле Вы говорите о том, что является центральной темой «Интуитивного трейдера». Так?

Том: Да. Я прочитал Вашу работу по интуиции и совершенно с ней согласен. Называйте это кармой или интуицией; у меня в голове они взаимосвязаны.

В начале моей карьеры в «Киндом» японский рынок обычных акций был чрезвычайно слаб. Nikkei упал ниже 15 000 и все в мире играли на понижение. Абсолютно интуитивно, а затем и догматически и количественно, я начал чувствовать, что рынок готов взлететь, и я построил на длинную позицию на рынке, который был очень неликвидным и трудным в торговле. Однако, в результате я захватил самое дно рынка, а затем получил чрезвычайно прибыльную сделку! И я считаю, это определяет мою уверенность в своей собственной интуиции и процессе инвестирования. Ты должен быть достаточно смел в своих убеждениях, чтобы пойти против тренда и действовать исходя из своих собственных интуитивных убеждений.

Вопрос: То. что Вы заключили эту сделку, дало Вам внутреннюю свободу для того, чтобы заключать сделки так, как Вы раньше не заключали?

Том: Да, как с точки зрения психологии, так и с точки зрения процесса. Эта сделка вселила в меня громадную уверенность в себе, и после этой сделки пути назад уже не было. В реальности, я кое–что не учел. Сделка обернулась еще лучше. Сначала она не сработала и мне понадобились дисциплина, чтобы выбраться из создавшегося положения, а также эмоциональная решимость и уверенность, чтобы вернуться в эту сделку, когда, на мой взгляд, время было выбрано верно.

Вопрос: Это те самые сделки, которые всегда кажутся лучшими, не так ли?

Том: Думаю, да. Сначала они тебя встряхивают, но в глубине души ты всегда знаешь, что ты прав и ты должен снова вступить в них. Для меня это всегда наиболее прибыльные сделки. Сделка с Nikkei дала мне уверенность, потому что мы не собирались подводить черту. Мы были гибкими и мы собирались торговать в соответствии с нашим исходным тезисом, но когда время будет верным! По многим психологическим причинам очень сложно снова что–то купить по худшей цене, чем ты купил в первый раз. Но во многих случаях не сделать этого — серьезная ошибка.

Вопрос: Я лично не возражаю против того, чтобы выйти из сделки. Но Боже мой. как же я ненавижу, когда сделка проходит без меня и я остаюсь стоять на задворках. Это самое худшее ощущение!

Том: Совершенно верно.

Вопрос: В чем, на Ваш взгляд, состоит Ваша самая сильная черта как трейдера?

Том: Я бы сказал — в гибкости ума. Я не прочь взять что–то на рынке как входную информацию. Также понимание, что количество физических, умственных и эмоциональных усилий, необходимых для того, чтобы построить алгоритм — это временное, что ты заработаешь целое состояние или вылетишь! Думаю, разработка этого процесса — моя самая сильная черта. Ты не можешь быть слишком разборчивым по отношению к тому, что ты рассматриваешь как входную информацию. Поскольку очевидные вещи используют все.

Вопрос: Верно. Это похоже на то, что я, бывало, говорил, когда работал в операционном зале. Трейдеры или клерки, бывало, подходили ко мне и они накачивали меня, чтобы я заключил сделку

«без риска» или «с низким уровнем риска». Я всегда говорил, отнесите ее кому–нибудь другому, мне это не интересно. Мне

нравятся рискованные, но я, очевидно, хочу обозначить пределы риска.

Том: Правильно.

Вопрос: Я хочу сказать, те, которые все считают нерискованными, обычно означают отсутствие выигрыша, так?

Том: Или огромный риск, потому что все ошиблись и это оказало давление на сделку.

Вопрос: Верно. А теперь, считаете ли Вы, что трейдеры отличаются от других людей? Считаете ли Вы, что мы, как группа, обрабатываем информацию иначе?

Том: Я снова думаю, что нужно быть очень осторожным, по крайней мере, в области обычных акций, в том, кого считать трейдером. В любом случае, я думаю, что настоящие трейдеры во многом очень сильно отличаются. Но в голову как значительное отличие приходит постоянное соблюдение стандарта интеллектуальной честности. Думаю, многие профессионалы интеллектуально не честны относительно стоимости, которую они добавляют к любому процессу, в котором участвуют. Настоящий трейдер постоянно пытается понять, оценить и точно настроить свои попытки быть честным в том, какие действия принесли результат.

Вопрос: Думаю, в этом направлении трейдеры всегда пытаются разобрать последнюю сделку, не так ли? Они постоянно пытаются упростить и довести каждое действие до дистиллята, сделать каждое усилие как можно более чистым, без всяких примесей; не важно, что это — чувство, интуиция, колебание!

Том: Я думаю, это так. Думаю, многим людям непросто пройти через этот процесс, потому что большинство людей действуют иначе. Итак, ты должен научиться культивировать этот уровень самоанализа, несмотря на то. что это противоестественно.

Вопрос: Как Вы научились это делать?

Том: По иронии судьбы я никогда об этом не думал в подобном ракурсе. Но экспромтом я бы сказал, что это умение уходит корнями в наблюдения за отцом на ипподроме. Знаете, в конных забегах ты много теряешь и люди говорят: «О, чертов жокей стоил мне забега» или «У меня была лучшая лошадь, но это была плохая дорожка». Умные люди никогда так не думают, они оглядываются назад и анализируют забег и лошадь, которая их победила, и выясняют, что они упустили.

Вопрос: И если они действительно умны, они задают себе вопрос, почему они поставили на ту лошадь.

Том: Точно. С трейдерами то же самое. Ты заключаешь сделку, в которой, как ты знаешь, задействован кто–то еще, и она

расстраивается, а он звонит и о чем–то кричит. «Чертов президент сказал то–то», знаете, Вы слышали это миллион раз! Настоящий трейдер — это тот, кто рассматривает каждое решение как возможность узнать что–то полезное о себе самом и о рынке в процессе заключения выгодных сделок.

Вопрос: Каким был Ваш худший момент на рынке? Что–то выделяется на общем фоне?

Том: Их было так много. По правде говоря, плохие сделки сложнее запомнить. Но самые худшие не выделяются, потому что если ты по–настоящему дисциплинирован, они никогда не выходят у тебя из–под контроля. Часть процесса состоит в том, что я тяготею к тому, чтобы иметь миллион мелких потерь и мелких проблем. Суть в том, чтобы они оставались мелкими!

Вопрос: Как Вы ведете себя во время проигрышных периодов?

Том: Я сильно урезаю сделки.

Вопрос: Вы сокращаете размер позиций?

Том: Точно. Иногда я обнаруживаю, что я не синхронен с рынком. И я сокращаюсь, когда чувствую, что вернулся к синхронности и чувствую, что размер заключаемых мной сделок слишком мал, я знаю, что рынок сказал мне что–то ценное.

Вопрос: Кто был самым запоминающимся персонажем в Вашей торговой карьере?

Том: Я бы сказал — Эрик Шайнберг в «Голдман Сакс». Он мой давний партнер. Его стиль заключения сделок отличается от моего, но он невероятный трейдер. Он абсолютная противоположность. Эрик был в игре изо дня в день в течение 25–30 лет и является самым интроспективным и уверенным трейдером из всех, кого я знаю.

Вопрос: Можете привести пример?

Том: Раз десять–одиннадцать я бывал в «Голдман Сакс», когда акции, которыми мы усиленно занимались, просто уничтожались. Я помню Эрика в один из таких дней. По одному из наших активов было три крупных продавца. Его уничтожали и он находился в свободном падении в течение четырех–пяти дней. Я считал Эрика великим трейдером до этого и был не одинок в этом; конечно, именно потому он был партнером в компании. Когда уровень шума рос, Эрик, бывало, выходил из своего офиса. У него было просто замечательное чувство времени — он умел правильно его выбирать. Я, бывало, смотрел на его офис, когда я знал, что есть тема, и ждал, когда он выйдет. И он появлялся, и, как будто между делом, спрашивал: «В чем дело?» Я действительно думаю, что он намного больше знал, в чем дело, чем он делал вид, когда задавал вопрос.

Вопрос: Это напоминает мне моего друга, который был

крупным игроком на бирже. Мы вместе купили позицию, и рынок резко упал, пошел против нас, и, конечно, Джон знал с точностью до пункта, где находился рынок. Он звонил мне и спрашивал, пошел ли рынок вверх или вниз. То же самое!

Том: Да. А затем он буквально поймал самые низкие цены этих акций. Так что у него была эта великая способность знать, когда принять бой, и, как Вы знаете, это очень редкий талант, знать, как отличить придерживание определенной позиции от упрямства.

Вопрос: Считаете ли Вы, что трейдеры более энергичные люди?

Том: Совершенно точно. Цикл немедленной обратной связи, который изначально привлек меня в биржевой торговле, заставляет тебя чувствовать себя более энергичным. Конечно, возможно, это упрощение, но здесь существует очень простая мерка для определения того, радоваться тебе или грустить в конце дня. Лично я, когда провожу собеседование с молодым трейдером, смотрю, чтобы в нем были аналитическая дисциплинированность и способность дистанцироваться от рынка, но если кто–то не демонстрирует настоящего восторга от торговли на бирже, не думаю, что у них что–нибудь получится.

Вопрос: У них нет этого электрического заряда?

Том: Мой старый босс, бывало, говорил, если у них не возникает эрекции, когда они слышат хорошую историю, тогда они не будут достаточно преданны работе, так, как ребята, которые заставляют все это работать!

Вопрос: Думаю, эта мегафора о многом говорит. Так часто случалось, что я видел трейдеров с подобным отношением, котороелишь слегка отличается от летаргического сна. Неудивительно, что они не успешны.

Том: Очевидно некоторые трейдеры могут быть полностью невозмутимыми и они настолько дисциплинированны и аналитичны, что они могут вести очень хорошее существование на рынке.

Вопрос: Мы сейчас не говорим о невозмутимости аналитического темперамента. Называйте это любопытством, или интересом, или состоянием души. Такой уровень страсти и вызова уму должен присутствовать.

Том: Что касается меня, то когда рынки действительно становятся опасными, очень сильными или слабыми, или очень неустойчивыми, я оживляюсь. Многие трейдеры хотят отступить, выключить свои мониторы и не связываться с этим, потому что человеческой реакцией на опасность является страх, желание отстраниться.

Я смотрю на это иначе. Я считаю, что я инвестировал все это время, эмоции и энергию в наблюдение за рынком, и в тот момент я решительно настроен получить наилучшее видение, более сильную и более решительную реакцию, чем кто–либо еще. В такие периоды я должен играть на рынке. Я живу ради таких минут!

Вопрос: Том, это похоже на Вашего отца на ипподроме, терпеливо ожидающего нужного кандидата, затем набрасывающегося на него! Ожидая того момента, когда швы лопнут, когда все будут бегать вокруг, как обезглавленные цыплята, Вы готовы дать решительный отпор рынку.

Том: Точно. Я считаю, что нужно понимать, когда у тебя есть преимущество. Если ты не сидишь на рынке с позицией, которую уничтожают, это огромное преимущество, потому что ты не испытываешь той эмоциональной боли, которую испытывают все остальные. Это фактически твой долг или обязанность перед самим собой — играть. Я вынужден предпринимать какие–то шаги. Ты можешь чувствовать кровь потерь других. Это должно появиться на экране твоего радара. Ты должен воспользоваться этим преимуществом. На самом деле именно из–за этого игра стоит свеч!

Вопрос: У меня есть очень хороший друг, который является крупным трейдером S&P. Он заключает сделки где–то в районе 300–500 S&P контрактов за раз за свой собственный счет. Однажды он сказал мне, что когда он начал торговать S&Ps. он был абсолютно обескуражен рынком из–за его волатильности. Он сказал, что от рынка у него просто захватывало дух! И он сказал, что долго раздумывал над этим, и пришел к выводу, что каждый раз, когда у него захватывало дух от рынка, он в буквальном смысле знал, у него был физический и психологический стимул, что он должен в это ввязаться. На самом деле это было, как вы говорите, его обязательство торговать, взятое перед самим собой.

Том: Совершенно верно. Я полностью это понимаю. Ты должен быть на рынке достаточно долго, чтобы понять, что это значит, когда у тебя нет позиции, что чувствуют люди с неправильными или правильными позициями; коли на то пошло; даже знать, что когда кто–то прав, существует естественное желание слишком рано выйти из сделки, чтобы ублажить свою психику и сказать, вот, смотрите, я был прав; хотеть сказать, даже если ты не на рынке, что ты знаешь, почему они что–то продают; а также не бояться покупать что–то, несмотря на то, что оно уже резко выросло. Расспросите людей, это не так–то просто сделать! Большинство трейдеров говорят, что это очень опасный вид спорта пытаться поймать самые верхние или нижние точки. Но я

считаю, что если делать это дисциплинированно, это может принести невероятные прибыли. Ты будешь часто ошибаться и принимать на себя много мелких убытков, но когда ты прав, ты попадаешь сразу на базу.

Вопрос: Довольно сложно класть руку в огонь, но именно за это нам и платят, верно?

Том: Да. Если ты быстр, дисциплинирован и сообразителен, то вот они — возможности. Как я уже сказал ранее, ты должен знать, когда у тебя есть преимущество и воспользоваться им!

Вопрос: Как Вы считаете, что биржевая торговля поведала Вам о Вас?

Том: Это интересный вопрос. Я не уверен, поведала ли мне биржевая торговля что–то обо мне самом или отлила из меня того, кем я стал.

Вопрос: Как бы Вы ответили на этот вопрос?

Том: Интуиция подсказывает мне, что биржевая торговля раскрыла во мне что–то новое для меня.

Вопрос: Что же?

Том: Она научила меня постоянно быть честным с самим собой, тому, что у меня есть внутренняя непоколебимая уверенность, которой нет у большинства трейдеров.

Вопрос: Считаете ли Вы, что это уходит корнями в Вашу спортивную биографию или Вы считаете, что это было сформировано, как Вы говорите, ежедневным анализом, который ты вынужден производить в биржевой торговле?

Том: Думаю, все это действительно в конечном итоге сводится к тому, что ты либо рожден с этим, либо развил в себе эти качества в детстве. Меня определенно обвиняли в заносчивости не раз в жизни. Но это определенный уровень уверенности в себе. Думаю, частично это из–за того, как меня воспитывали, и это не имеет ничего общего с эмоцией ипподрома, потому что мой отец всегда говорил мне об опасности ипподрома. Полагаю, я буду вынужден сказать, независимо от того, была ли это драка во втором классе, игра в футбол или игра на трубе, что я делал совершенно ужасно, я был абсолютно и безусловно уверен в том, что прилагая достаточно усилий, я смогу стать лучше всех остальных!

Вопрос: Если Вы так считаете на философском уровне, то весь процесс заключения сделки во многом является самонадеянным действием — когда ты считаешь, что ты можешь подойти к игровому столу и выигрывать деньги на постоянной основе. Парадоксально, но именно лежащее в основе чувство смирения дает тебе такой уровень самоуверенности.

Том: Я действительно считаю, что необходимой частью

самонадеянности является отсутствие страха ошибки. Думаю, большинство трейдеров просто смертельно боятся ошибиться и не могут позволить себе оказаться правыми! На рынке и в спорте, когда идет игра, кто–то должен сделать попытку! На корте четыре человека думают, о, боже, промах будет равносилен провалу. А затем один игрок говорит, дайте мне этот чертов мяч, я попытаюсь!

Вопрос: У Тима МакОлиффа, который является крупным маркет–мейкером на Чикагской товарной бирже, серьезное спортивное прошлое. Он сказал то же самое. Тим сказал, что если до конца осталось три секунды, он хочет оставить последний удар за собой, он не собирается отдавать пас. И он не только не боится подобной ситуации, но ему нравится подобное положение вещей. Он может промахнуться, но в глубине души он знает, что никто в команде не смог бы сделать ничего лучше.

Том: Совершенно верно. Я хочу сказать, что на самом деле, если я играю в гольф и мне к голове приставят ружье, я все равно сосредоточусь на ударе. А на самом деле у меня нет прав считать себя великим игроком. Ясно, что если бы это можно было бы измерить количественно, то в мире есть намного более лучшие игроки. Но если Вы приставите мне к голове пистолет и скажете перекинуть этот мяч через холм, по моему мнению, никто не справится с этой задачей лучше меня. Ни Тайгер Вудс, ни кто–либо другой. Большое спасибо, я сам справлюсь!

Вопрос: То же самое сказал Том. Теперь он все время играет в гольф на деньги. Он также добавил: «Вы не захотите ставить на то, что я промажу». Не думаю, что это вопрос заносчивости. Скорее это сильное проявление уверенности в себе, того, что он здесь, чтобы играть. И практический результат — все под контролем. Он отвечает за все, что бы ни произошло.

Том: Частью этого является то, что ты должен быть внутренне честен. Я знаю, что Тайгер Вудс намного больше меня практикуется в игре и, безусловно, физически он одареннее. Но в тот момент, зная, каковы ставки, и зная ситуацию, я по–прежнему уверен, что мои шансы выше.

Вопрос: Что. на Ваш взгляд, выделяет Вас в ряду других?

Том: Я активно ищу возможности, которые никто больше не ищет. И у меня достаточно уверенности, чтобы заключать сделки, пробовать их и знать, что я во многом ошибаюсь. И я убежден, что в целом в конечном итоге я все равно иду на голову вперед других.

Вопрос: Как Вы упомянули ранее, это значительное преимущество перед всеми остальными, потому что большинство трейдеров уклоняются от рисков. Все, что они видят — это страх

или представление о том, что сделка не сработает.

Том: Со мной часто случается, что я провожу много работы над теорией или стратегией, а реальная сделка не приносит прибыли. И если ты не получаешь той чистой радости от обнаружения и получения преимущества, когда оно имеется в течение минуты, дня, недели или месяца, тогда ты не сможешь смириться со всеми этими тупиками. Пока эта радость со мной, я должен быть уверен, что я останусь во главе стаи. Я знаю и видел плодородные сферы возможностей, которые появлялись и исчезали, потому что информация стала более широко доступной. Я говорю о целых странах, где существуют замечательные возможности для биржевой торговли. Мое преимущество в том. чтобы постоянно оставаться впереди кривой. Ты забываешь, что шесть–семь лет назад инвестиции в Таиланд считались довольно радикальными. А теперь Таиланд — это основное направление. Я перехожу на Пакистан или куда–либо еще. Мое преимущество там. Я не боюсь признать это, а затем попытаться!

ГЛАВА 18 Трудные времена и проигрыш

Брайан Джиндосрср

Гос подии Джиидофф — сценарист, проживающий в Лос Анжелесе. Калифорния. До этого он был президентом «Дел Рэй Иннестмент Менедж.мент».

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в биржевой торговле?

Брайан: Я с этим вырос. Мой отец был бухгалтером–экспертом, который по–настоящему обожал фондовый рынок. За обедом мы часто говорили о фондах, которыми он владел или о рынке в целом. Думаю, у меня это в крови.

Он подталкивал меня к тому, чтобы я покупал и продавал акции и проводил собственные исследования. Так что интерес явно зародился в раннем возрасте. Это была одна из тех вещей, которая была общей для нас с отцом в наших взаимоотношениях.

Вопрос: У Вас есть какие–то воспоминания, выделающиеся среди других, которые, возможно, были важны для Вас, для Вашей торговой биографии?

Брайан: Да, была одна сделка, которая определенно оказала длительное воздействие. Мой отец был очень хорошим инвестором в «Питер–Линч–Уоррен Баффитт моулд». Он много знал о компаниях, которые покупал, он был в них очень уверен и ему нравилось удерживать их вечно. Однажды в середине 60–х. когда я все еще учился в школе, я познакомился с брокером, который вел свои собственные графики и покупал быстрорастущие компании по мере того, как акции выходили на новые высшие точки. В то время это было довольно радикально, но во время великого бычьего рынка начала 60–х он удивительно преуспел.

Вопрос: В то время брокеры с графиками имели приблизительно такую же репутацию, как предсказатели будущего и астрологи.

Брайан: Совершенно верно На самом деле он делал многое из того, что Уиллиам О'Нейл привел для всех в систему много лет спустя. В любом случае, я был потрясен этим подходом и я понял, что я обнаружил нечто лучшее, чем старые идеи моего отца, «покупай и удерживай». И вот я взял все свои деньги и купил «Синтекс», который был одним из самых популярных фондов в мире в то время — они были ведущей фармацевтической компанией, производящей противозачаточные таблетки. Если я

правильно помню, я купил фонд в тот день, когда он достиг уровня 100 и именно в тот день, когда Доу в первый раз достиг 1000. Для меня это был конструктивный опыт. Мы были в разгаре того необыкновенного бычьего рынка, который начался с 1962 года и продолжался до 1966 и в тот день я был на высших точках как акции, так и рынка.

Несколько недель спустя акция сильно упала и рынок сильно упал, и это было нечто, с чем я никогда не сталкивался в моем прошлом опыте. На самом деле я совершенно не обращал внимания на рыночный риск. Я находился за пределами каких–либо ожиданий, которые у меня когда–либо были. Я помню, что когда акция упала до, примерно, 80, я был абсолютно потрясен и испуган.

Вопрос: Вам показалось, что это личное оскорбление?

Брайан: Нет. Не думаю, что я так это воспринял. Я помню, что я думал, почему это со мной произошло. Я не увидел приближения этого? И я чувствовал себя отвратительно, и у меня была типичная реакция, теперь, когда он опустился до 80. насколько еще ниже он может опуститься? Так что лучше я уберусь отсюда, пока меня не уничтожили. Я продал акцию, принял свой убыток, и во многом это был опыт, который действительно остался со мной навсегда. Это был мой первый важный урок по контролю риска. Это был простой урок, заключавшийся в том, что акции могут и падать! И это был по–настоящему ключевой урок о том, что нужно знать, каков твой допустимый уровень риска, прежде, чем вступишь в какую–либо сделку. «Синтекс» в конечном итоге был полностью разбит во время медвежьего рынка 1966 года. Насколько я могу вспомнить, он так никогда и не достиг уровня своих старых высших точек. Я много раз думал о том, как мне невероятно повезло, что такой случай произошел со мной так рано.

Вопрос: Брайан, Ваш опыт и биография действительно довольно уникальны. Вы были профессиональным инвестиционным менеджером, управляющим довольно внушительными суммами инвесторского капитала, а также успешным профессиональным писателем. Вы написали ряд сценариев, которые стали довольно известными фильмами. Например, «Трудные времена», в главных ролях…

Брайан: Чарльз Бронсон, Джеймс Коберн и Джил Аэрлэнд.

Вопрос: Верно. И Вы были автором первого фильма с Томом Крузом.

Брайан: Я был соавтором в обоих фильмах. Тот фильм, о котором Вы говорите, это первый фильм с Томом Крузом в главной роли, «Проигрыш». Я также был одним из продюсеров

«Проигрыша».

Вопрос: Не могли бы Вы немного рассказать о своей писательской карьере и о том, какое отношение это имеет к биржевой торговле?

Брайан: Ну, я всегда считал, что у меня именно такой раздвоенный мозг. С одной стороны, во мне есть интерес к бизнесу и биржевой торговле, а с другой стороны, я художник. Возможно, говорить так довольно самонадеянно. Это другие люди должны назвать тебя художником. Но я думаю, Вы понимаете, о чем я говорю.

Вопрос: Теория правого и левого полушария?

Брайан: Да, но в отличие от большинства людей, у которых большую часть жизни задействовано то или иное полушарие, моя жизнь раскачивается туда–сюда как маятник между этими двумя крайностями.

Я учился в Калифорнийском Университете в Лос Анжелесе и получил степень по экономике, но я так же страстно увлекся кино.

Я ходил на все кинофестивали, которые проводились в Лос Анжелесе и на практике научился писать и снимать, поскольку у меня никотда не было возможности пойти в кинематографическую школу. После окончания колледжа я решил заняться кинокарьерой. Я начал стучаться в разные двери в Голливуде, пытаясь найти работу. Сначала это меня в некотором роде разочаровало, потому что мне не очень везло с получением работы и я начал писать фактически из чувства самообороны. Писать, точно так же, как и заключать сделки — это то, что ты можешь делать за свой собственный счет. Никто не должен нанимать тебя на работу. Конечно, ты надеешься, что из этого получится что–то дельное! Итак, я писал, а затем мне повезло и я, наконец–то, продал сценарий.

В конечном счете я упрочил свой статус и, как вы знаете, я довольно долго работал в Голливуде сценаристом. Я писал картины, которые Вы упомянули ранее, и как большинству писателей в Голливуде, в конечном итоге, мне платили за огромное количество сценариев, которые так и не были воплощены в жизнь.

Вопрос: Вы проводите черту между своей артистической и деловой сторонами. Очевидно, Вы смогли объединить эти две стороны в своей карьере в кино.

Брайан: Это справедливо в том смысле, что большую часть своей карьеры в Голливуде я также являлся продюсером. Так что это действительно объединение.

Вопрос: Считаете ли Вы, что биржевая торговля похожа на

это в том смысле, что требует как творческих, так и аналитических навыков?

Брайан: Думаю, это справедливо по отношению к большинству трейдеров. Конечно, есть определенные индивиды, которые являются абсолютно количественными трейдерами; в основном они являются в душе математиками. Они разрабатывают свои модели и заключают сделки, строго соотносясь со своими компьютерами. Однако, я полагаю, что таких меньшинство. Так что если мы в некотором роде исключим эту группу, думаю, для большинства успешных трейдеров это интеграция того и другого. Я проиллюстрирую, что я имею в виду.

В писательском ремесле и в биржевой торговле есть нечто общее. Самый большой успех как к писателю, так и к трейдеру.

приходит тогда, когда человек находит интересный сюжет или интересную тему. В Голливуде часто говорят, что если твой сюжет достаточно интересен, то ему, скорее всего, не помешает даже плохое исполнение. Очень много сценариев, написанных не особенно хорошо, с гати очень успешными фильмами, но в них содержатся совершенно неотразимые сюжеты.

Вопрос: И успех фильма является результатом силы сюжета.

Брайан: Верно. Диалог может не быть блестящим, и актеры могут играть несколько натянуто. Вообщем, исполнение фильма может быть довольно посредственным. Но если сам сюжет силен, го фильм сработает.

Вопрос: Приведите пример такого фильма.

Брайан: Ну, эю пример и книги, и фильма, но я считаю, что книги Тома Клэнси и фильмы, поставленные на их основе, являются довольно хорошим тому примером. Клэнси — великий рассказчик. Идеи сюжетов его книг исключительно сильны и построение сюжетов просто потрясающее. Как говорят, от его книг невозможно оторваться. Но его персонажи, особенно ключевой персонаж, Джек Райан — довольно слабы, они не очень интересны и диалоги не такие уж замечательные. Но поскольку сюжетные идеи настолько сильны, это уже не имеет значения. Они добиваются успеха.

Вопрос: То, что там играет Харрисон Форд, также идет им на пользу.

Брайан: На самом деле это очень проницательное наблюдение. С таким плоским персонажем как Джек Райан, действительно необходим такой чрезвычайно обаятельный и привлекательный актер, как Харрисон Форд, чтобы все это сработало на экране. Одной из проблем в «Охоте за «Красным Октябрем»» было то, что в главной роли не снялся Харрисон

Форд, и тем не менее, сюжет настолько силен, что несмотря на это, фильм добился успеха.

Вопрос: Так что если Том Клэнси станет привлекать внешние средства, то возможно, он будет довольно хорошим капиталовложением, но как Вы соотнесете эту сюжетную концепцию с рынком?

Брайан: На Уолл–Стрит, так же. как в Голливуде, ты хочешь найти очень сильный сюжет, который настолько силен, что может добиться успеха несмотря на то, что исполнение будет не очень хорошим, а если и исполнение сильно, тогда тебе действительно выпало очко. Например, за последние пять лет одним из самых сильных сюжетов были акции компьютерных сетей. Около пяти лет назад если бы ты посмотрел на мир и сказал: «Послушай, кругом несметное количество компьютеров и каким–то образом их все свяжут между собой, так чтобы они стапи сообщающимися», тогда у тебя был бы здесь очень сильный сюжет.

И тогда, если бы ты начал искать фонды для покупки в сетевом секторе, вместо того, чтобы искать их в других секторах рынка, то ты значительно увеличил бы вероятность получить намного больший доход от своих денег. Велика вероятность, что некоторое время дела у тебя шли бы довольно хорошо, если бы ты просто купил крупную партию акций сетевых компаний, поскольку рынок признал силу базовой идеи и увлек за собой плохие и средние компании наравне с очень хорошими компаниями. Ты все время видишь это на рынке.

А если бы ты сделал следующий шаг и, например, выявил бы лидеров — «Циско», «Кейблтон», «3 Ком», — тогда ты действительно заработал бы уйму денег. По существу это были те компании, у которых была не только неотразимая сюжетная идея, но они также оформили ее отличными диалогами и блестящим актерским составом.

Вопрос: То есть Вы хотите сказать, что Ваш жизненный опыт в Голливуде и на рынке сошлись так, что это привело Вас к использованию сходных критериев в оценке вероятности получения прибыли в обеих сферах?

Брайан: Да, в широком смысле слова это совершенно верно. Я думаю, что действительно существует серьезная анатогия между тем, как ты зарабатываешь деньги в кинобизнесе и тем, как ты зарабатываешь деньги на рынке. Киностудии зарабатывают на блокбастерах, которые часто называют «опорными столбами», — картинах, которые, так сказать, удерживают навес. Вообщем, если ты собираешься попытаться заработать на портфеле сверхприбыли, тебе необходимо несколько опорных фондов —

основной пакет, где ты концентрируешь большую часть своих денег, поскольку ты нашел компанию или несколько компаний с неотразимыми сюжетами и, будем надеяться, также хорошим исполнением. В обеих сферах, по моему мнению, самые крупные деньги почти всегда зарабатываются тогда, когда гы нашел неотразимый сюжет.

Вопрос: Брайан, считаете ли Вы, что биржевая торговля — это скорее приобретенный навык или врожденный талант?

Брайан: Думаю, так же, как и в случае с писательским ремеслом. Я считаю, что начинать следует, когда у тебя есть определенные способности. У некоторых людей есть определенное количество врожденного дара к писательству. Кто знает, откуда это берется? Когда у тебя есть такой талант, тогда ты должен усердно трудиться, чтобы усовершенствовать свое искусство. Я считаю, что то же самое справедливо и в отношении биржевой торговли. У некоторых людей есть природные способности и интерес, а затем они усердно работают над совершенствованием своей техники. Я вижу много сходного между писательским ремеслом и биржевой торговлей. И там, и там необходимы врожденные навыки, а также благоприобретенные модели поведения и методы. Я думаю, Вы очень хорошо это подчеркнули во «Внутренней стороне биржевых сделок».

Вопрос: Я прослежу, чтобы Ваша последняя фраза вошла в последнее издание.

Брайан: Я хочу сказать, что Ваша мысль в этой книге в некотором роде пересекается с обеими моими карьерами. В конечном итоге успех в каждой из них идет от знания себя самого. Когда ты трейдер, он идет от синхронизации себя с рынком и от того, кто ты есть на весьма глубоком психологическом уровне. Я полагаю, что то же самое, очевидно, справедливо и в отношении писательского дела. Лучшие работы всегда получаются тогда, когда ты пишешь от души, когда твой сюжет идет от тебя самого.

Я думаю, то же самое происходит и в биржевой торговле. В спорте часто используется фраза — полагаю, теперь она начинает в некотором роде распространяться на наш язык. Люди говорят: «войти в зону». Это часто употребляется в спорте, когда кажется, что спортсмен вошел в зону. Они не могут промахнуться, верно?

Вопрос: Это как когда Майкл Джордан во время плей–оффа забрасывает шесть трехочковых бросков. Его сосредоточенность настолько сильна и, тем не менее, он кажется абсолютно расслабленным!

Брайан: Будучи родом из Лос Анжелеса, я бы сказал, что это

скорее похоже на «Мэджик Джонсон» против «Келтикс» несколько лет назад. Ты видишь великого спортсмена в таком состоянии, стремящимся получить мяч за две секунды до окончания матча. Они знают и ты знаешь, что мяч туда попадет. Он не промахнется! И тем не менее, мы все знаем, что их способность делать все от них зависящее в самый ответственный момент идет от комбинации врожденного таланта со всеми теми тысячами часов тренировок, когда этот бросок выполняется снова и снова, и еще раз. Я, безусловно, испытал это в биржевой торговле, так что я знаю, что там происходит то же самое. Ты выполнил все домашнее задание. Ты наблюдал за рынком. Фонд устанавливается именно так, как ты думал. Ты заключаешь сделку и наблюдаешь за тем, как она раскрывается прямо перед тобой, именно так, как было запланировано. Это все равно, как если бы Земля замедлила на минуту свое вращение, именно это ты чувствуешь, я полагаю, на баскетбольной площадке.

Вопрос: И ты находишься прямо в этом моменте времени…

Брайан: Только в этом моменте! И вместо того, чтобы напрягаться, ты чувствуешь себя очень спокойно, ты просто действуешь. Ты не думаешь о сотне тысяч мелких движений, которые уходят на то, чтобы забросить мяч в корзину, ты просто делаешь это!

Вопрос: Как писатель и как трейдер, как Вы входите в зону?

Брайан: Нужно синхронизироваться с самим собой, я думаю, это основное. Не важно, что ты пишешь или чем ты торгуешь, все это не искусственная вещь вне тебя. Мотивация идет от глубочайшей уверенности. Это одно из условий, содействующих успеху в писательском ремесле и в биржевой торговле. Хотя, помимо этого, на мой взгляд, существуют и другие сходства. В обоих случаях тебе совершенно необходимо выполнять домашнюю работу. Думаю, что попасть в зону можно только тогда, когда ты уже выполнил домашнее задание, так что когда тебе предоставляется ситуация, ты уже можешь действовать. Когда ты не выполнил домашнее задание, ты теряешься. Когда ты не подготовился, твоя интуиция ни к чему тебя не приведет. Или, возможно, произойдет следующее: масса негатива просто пересилит.

Вопрос: Я придерживаюсь простого взгляда: интуиция — это дивиденд за усердную работу.

Брайан: Прямо как у Томаса Эдисона: «Гении — это 99 процентов пота и 1 процент вдохновения».

Вопрос: Мое любимое изречение Эдисона говорит о том же. Он сказал: «Большинство людей не узнают удачу, потому что она маскируется под усердную работу, одетую в спецовку».

Брайан: Я никогда этого раньше не слышал. Это просто блестящее изречение. Думаю и в писательском деле, и в биржевой торговле происходит то, что ты должен выполнять много сложной работы. И если ты ее выполняешь, то у тебя могут появиться те чудесные моменты, когда ты достигаешь необыкновенных высот, где ты просто инстинктивно делаешь то, что правильно. Как у писателя, слова буквально начинают литься из тебя, потому что ты изрядно подготовился и попотел.

Не думаю, что для трейдера возможно находиться в зоне все время, так же как и для писателя. Думаю, что и в писательском ремесле, и в биржевой торговле происходит следующее: когда ты становишься увереннее, ты можешь чаще находиться в этом состоянии души. Это лучший ответ, который я могу дать. Я знаю, что для меня ключ заключается в том, чтобы всегда усердно работать над самопознанием.

Вопрос: Что биржевая торговля поведала Вам о Вас самих?

Брайан: Думаю, биржевая торговля многому меня научила. На самом деле, я думаю, что весь процесс, если ты позволяешь себе быть по настоящему открытым, похож на ежедневную психотерапию. Это дает тебе возможность видеть, кто ты такой на самом деле.

Вопрос: Я бы сказал, что это как психотерапия, но достаточно жесткая.

Брайан: Думаю, это совершенно верно. Рынок заставляет тебя, если ты преуспеваешь, быть абсолютно честным с самим собой. Если ты теряешь деньги, ты просто вынужден столкнуться с этой реальностью. Это объективная реальность, она прямо перед тобой, и ты вынужден ее признать. По правде говоря, я считаю, что рынок как сорняки выпалывает людей, которые неспособны быть честными с собой. Подозреваю, что биржевая торговля, помимо того, что это прекрасный способ заработать на жизнь, является также одним из наиболее само–разоблачитсльных занятий. Изо дня в день ты сталкиваешься со всеми этими первобытными чувствами.

Ты на рынке, он решительно идет против тебя и ты вынужден столкнуться с тем, что ты либо борешься, либо выбываешь из игры.

Вопрос: И все это касается твоей реакции!

Брайан: Существует очень мало видов деятельности, где человек вынужден сталкиваться с внутренними эмоциями настолько же регулярно, как трейдер. Если ты не можешь честно признаться себе в том, что чувствуешь, ты стоишь на прямом пути к разрушению.

Вопрос: Что, на Ваш взгляд, отличает Вас от всех остальных

трейдеров?

Брайан: Хороший вопрос. Думаю, я тоже задавался вопросом, что отличает меня как писателя от всех остальных писателей? Ответ: у меня есть свой собственный голос. Это нечто, что я научился проектировать и считать действительно моим личным.

Голос — очень субъективная вещь. Это твой индивидуальный стиль или способ рассказывать, который ты выработал с течением времени в результате самокопания и усердного труда. Думаю, к трейдеру относится то же самое. Если ты смог создать свой голос как трейдер, то это твой индивидуальный подход и метод распознавания возможности. Писатель ли ты, или трейдер, твой голос — это то. что принадлежит только тебе.

ГЛАВА 19 Мама сказала, бывают и такие дни

Энджело Рейнольде

Господин Рейнольде — член Международного денежного рынка, где он заключает сделки за свой счет. Он специализируется на евродолларовых контрактах.

Вопрос: Что в первую очередь привлекло Вас в биржевой торговле?

Энджело: Я был второкурсником в Уортоне и мой друг из Калифорнии получил по почте подарок ко дню рождения — 10 000 акций «Ай Би Эм». Я начал следить за «Ай Би Эм» и увидел, как стремительно она взлетела вверх! С этого момента я решил, что хочу работать на рынке.

Вопрос: Почему Вам захотелось в этом участвовать?

Энджело: Я считал, что биржевая торговля в некотором роде соответствует моим способностям. Я всегда очень быстро считал и мне нравилось зарабатывать деньги. С раннего возраста я знал, что у меня будет много денег. Я считал, что биржевая торговля — это одна из немногих профессий, где люди могут пройти путь от небольшого капитала до миллионов. Ты можешь получить законный счет. Если ты не занимаешься спортом, не работаешь в кино или музыкальной индустрии, то тебе не предоставляется подобных возможностей.

Вопрос: Где Вы выросли?

Энджело: В Западной Филадельфии. Моя мать была учителем в школе и у меня было шесть сестер.

Вопрос: Вы единственный мальчик в семье?

Энджело: Да.

Вопрос: Это ведь непросто?

Энджело: Да, особенно если принять во внимание, что мой отец умер, когда я учился во втором классе.

Вопрос: Вы сказали, что всегда знали, что у Вас будет много денег. Откуда такая уверенность?

Энджело: Я всегда считал, что мой уровень интеллекта выше среднего, с раннего возраста мои успехи в учебе в некотором роде это подтверждали. Полагаю, Вы должны будете сказать, что я всегда был уверенным человеком, не только в учебе, но и как личность. Мне всегда казалось, в некотором смысле, что я одаренный. Господь наделил меня некоторым талантом, возможно, для того, чтобы показать другим людям, что можно преуспеть в любой сфере на выбор. И мне всегда казалось, что я

должен что–то доказать. Думаю, так получалось потому, что я хотел заботиться о своей маме после того, как умер отец. В семье не было других мужчин, только я! Однажды я сказал ей, что я заработаю много денег и буду о ней заботиться. Для меня это всегда являлось огромным источником мотивации.

Вопрос: Считаете ли Вы, что в Вашей биографии было что–то, что подготовило Вас к торговле на бирже?

Энджело: Как Вы знаете, в операционном зале очень много бывших спортсменов и все они, как правило, добиваются успеха. Спорт был большой частью моей жизни и, я думаю, что это отличная подготовка для такой деятельности, как биржевая торговля. То, что ты достаточно дисциплинирован, чтобы тренироваться каждый день, то, что ты научился справляться как с победой, так и с поражением, всегда полностью выкладываться. В биржевой торговле, если ты играешь изо всех сил, независимо от того, зарабатываешь ли ты деньги, ты всегда можешь гордиться собой.

Вопрос: Каким видом спорта Вы занимались?

Энджело: Я бегал по пересеченной местности в средней школе и играл в баскетбол, начиная с начальной школы и на протяжении учебы в колледже.

Вопрос: Вы играли в баскетбол в колледже?

Энджело: Да.

Вопрос: В каком качестве?

Энджело. Подвижный защитник, с упором на броски.

Вопрос: Так что Вы знаете, как обращаться с мячом и Вам нравится забивать!

Энджело: Да, я обожаю играть. Мне всегда нравилось играть в баскетбол и у меня это получалось.

Вопрос: Видите ли Вы какие–либо сходства между тем, что Вы были подвижным защитником и торговлей на бирже?

Энджело: Особенно с тем, что я был подвижным защитником, потому что здесь ты выполняешь много бросков: другими словами, ты должен искать такие возможности, где, как ты думаешь, ты можешь забить. Но для меня, я полагаю, аналогия шире; я думаю, это относится к спорту вообще. В биржевой торговле требуется то же самое, что и в спорте — дисциплина. Чтобы быть успешным спортсменом, ты должен мысленно приготовиться до игры. Ты должен подготовиться и сосредоточиться; ты должен увидеть себя в действии на корте или на поле. Ты должен быть готов выйти и быть игроком.

Вопрос: Энджело, как Вы начали работать на рынке?

Энджело: Мой друг, с которым я играл в средней школе, получил работу прямо после школы в операционном зале на

«Ферст Опшнз»

Вопрос: Какой операционный зал?

Энджело: Фондовая биржа Филадельфии. Мы были по настоящему близки. Однажды я приехал к нему поболтать. Я пытался решить, чем буду заниматься. Он предложил мне прийти в операционный зал и попробовать. И так я начал работать курьером в сфере опционов на акции в 1984 году; я работал на компанию из Чикаго. У нас была довольно хорошая команда по опционам. Наш управляющий всегда подчеркивал основы бизнеса.

Вопрос: Какие основы?

Энджело: Он говорил — никогда не делайте предположений. К примеру, если я обрабатывал заказ по телефону, я должен был по два–три раза перепроверять каждую деталь, потому что это бизнес, который строится на деталях. Делать ошибки легко. Насколько часто, принимая заказ, люди путают 50 и 15? Эти ошибки совершаются снова и снова миллионы раз.

Вопрос: Так что Вы действительно концентрировались на деталях и механике биржевой торговли?

Энджело: Да. Я проработал там около года. Мне действительно нравилась атмосфера и люди.

Вопрос: Вы занимались заключением каких–либо сделок или только обслуживали клиентов?

Энджело: На том этапе я только начинал во всем разбираться. Я занимался фактически всем! Я отвечал на звонки розничных клиентов в течение шести месяцев, затем перешел к работе с учреждениями и частными трейдерами. Трейдерами, работавшими на «Солли», «Морган» и другие учреждения.

В то же время я начал много читать. Чем больше я читал о рынках, тем больше я осознавал, что я хочу построить карьеру в биржевой торговле. Теперь мое желание быть трейдером окрепло! Я получил работу по исполнению приказов в сфере валютных опционов в 1986 году, и это перенесло меня на новый уровень.

Многие фонды сливались и Филадельфия продолжала терять свои фондовые листинги. Но в сфере валютных опционов шло много работы. Они оказались крупным рынком для биржи.

Вопрос: А Вы выполняли заказы в сфере валютных опционов.

Энджело: Да.

Вопрос: Уже начали заключать какие–либо сделки? **Энджело:** Нет **Вопрос:** Но хотели?

Энджело: Да, конечно, хотел. Я по–прежнему прежде всего заключал сделки для клиентов, и чем больше заказов я выполнял, тем больше мне хотелось торговать за свой счет. На самом деле я не заключал своих собственных сделок до тех пор, пока не

переехал в Чикаго. Я уехал из Филадедьфии в 1991 году. Рынок там пересох. Два крупных брокера в Чикаго предложили мне работу — стать частью их торговой группы. Они занимались спрэдами по евродолларам. К сожалению, моя функция по–прежнему заключалась прежде всего скорее в выполнении заказов, нежели в заключении сделок. Я не заключал сделок до 1994 года, когда другой чикагский маркет–мейкер, у которого была своя собственная частная торговая группа, предоставил мне возможность заключать сделки по евродолларам. И, должен Вам сказать, на том этапе для меня было действительно важно начать заключать сделки для того, чтобы реализовать свою цель.

Вопрос: Какую цель?

Энджело: Заработать миллион долларов и купить красивый дом своей матери! Я точно помню, что я чувствовал в первый день торговли на бирже. Это было пугающе! Я говорил себе, что я долго ждал эту возможность и я воспользуюсь ею по полной программе. Я собирался бросить сюда все свои силы, а не отсиживаться, играя безопасно. Я не собирался давать своим страхам возможность меня контролировать.

Вопрос: Каким был Ваш самый ужасный страх?

Энджело: Я никогда об этом не говорил, но, возможно, то, что я окажусь недостаточно хорош для этого. Я хочу сказать, что нужно многое, чтобы суметь получить преимущество на этом рынке. Ты не можешь заключать мелких сделок и ждать появления преимущества. Ты должен заключать сделки минимум по 50 контрактам и больше. Это значит, что ты рискуешь по крайней мере 1250 долларов за пункт, а обычно больше. Другим страхом было то, что когда ты брокер, у тебя всегда есть гарантированный доход! Если ты провалишься как трейдер, тебя вышвырнут за дверь! Я бы сказал, этого я боялся больше всего.

Вопрос: И, конечно, Вы не смогли бы купить своей матери новый дом!

Энджело: Верно. Давным–давно я узнал, что в спорте существует громадное различие между мыслью и действием. Я боялся и, думаю, это был естественный страх. Я хочу сказать, я выходил против некоторых из лучших трейдеров в мире! Но я никогда не думал, чго я не достигну успеха, как во всем остальном в жизни.

Вопрос: Что на самом деле произошло в Ваш первый день?

Энджело: Первой сделкой я купил десять контрактов. Рынок тут же пошел в моем направлении и я заработал 250 долларов. Это было потрясающее ощущение!

Я действительно был рад и не увидел многого на рынке до определенной поры в той же сессии. И вот! Я увидел нечто, что,

как я считал, могло по настоящему окупиться и был настроен сыграть, чтобы выиграть. И вот я вышел на рынок, купил 100 контрактов и снова оказался прав! К концу дня я заработал 5000 долларов. Я пришел домой и моя жена поздравила меня с порога. Все, что я сказал: «Дорогая, мы будем богаты».

Вопрос: Такая деятельность может оказывать большое влияние, помогая Вам преодолевать изначальные страхи, которые Вы упомянули!

Энджело: Это было одно из лучших ощущений, которые я когда–либо испытывал. Я чувствовал, что меня подвергли проверке, и я доказал свою состоятельность. Никогда не знаешь, как люди поведут себя в стрессовых ситуациях, пока они не попадут под огонь. Я видал ребят в операционном зале, которые показали себя блестяще. Некоторые люди просто попадают на биржу и замирают. Другие люди не могут вынести неопределенности.

Успех тесно связан с личностными факторами. С твоей умственной прочностью и желанием победить, желанием рисковать. Некоторые люди просто хотят купить что–то, на что есть гарантия Федеральной корпорации страхования банковских вкладов или гарантированный доход. Много различных факторов влияет на то, чтобы ты стал успешным трейдером, и большая их часть — психологические. После своего первого дня я смог преодолеть свои изначальные опасения и я знал, что могу это сделать. Я знал, что у меня есть для этого достаточно смелости.

Вопрос: Что Вы имеете в виду под смелостью?

Энджело: Приведу пример. Неделю спустя после того, как я начал работать на бирже, я предлагал определенную цену вместе с четырьмя другими брокерами. Этот брокер, я думаю, хотел одержать надо мной победу, возможно, потому что я был новичком, или потому что я агрессивно заключал сделки, кто знает. У него был крупный заказ на продажу и по тому, как он его разделил, я понял, что он пытается выставить меня идиотом! Он передал по 50 контрактов каждому из других маркет–мейкеров, а мне дал 300. Я мог бы сказать ему на том этапе: «Нет, только 50!», но я не мог доставить ему такого удовольствия!

Вопрос: Считаете ли Вы, что он пытался Вас проверить или сконфузить Вас перед другими трейдерами?

Энджело: Конечно!

Вопрос: Он играл с Вами!

Энджело: Он хотел, чтобы я струсил, отступил и выглядел идиотом в глазах других трейдеров на бирже. Я набрался смелости, потому что прежде всего я должен был объяснить себе, что при

7500 долларов за пункт, это была правильная сделка, и что я могу с ней справиться, не важно хотел ли этот брокер ударить по моей репутации. А также, чтобы показать ему, что я не позволю ему себя контролировать. В результате этого опыта я получил невероятное уважение со стороны других брокеров на бирже. Они зауважали мою сделку и мой отказ от того, чтобы мной манипулировали. Полагаю, это было просто одномоментно!

Вопрос: Энджело, Вы очень убедительно говорите о смелости и о том, как Вы ее воплотили в своей торговле на бирже. Вы единственный афро–американец, торгующий в евродолларовом отделе. Каким был этот опыт?

Энджело: Это еще одно, с чем тебе приходится сталкиваться, если ты хочешь быть успешным. Мне всегда говорили, и я определенно пытаюсь жить так, чтобы я судил людей по их талантам и характерам. Если кто–либо покажет мне, что он предвзят или не стоит моей дружбы или моего восхищения, то именно так я и буду с ним обращаться. Нам всем нравится, когда нас судят по заслугам. Единственное, в чем я уверен, это то, что если бы люди судили меня по этим качествам, то они говорили бы обо мне только хорошее!

Но будем говорить прямо — у людей есть определенные стереотипы. В зависимости от того, откуда они родом, они, возможно, никогда не сталкивались с черными. Конечно, я понимаю, что бывают ситуации, когда так происходит и я с ними справляюсь. Единственное, что я Вам скажу: я всегда пытаюсь быть в этом отношении справедливым, к тому же, если у кого–то стереотип, который мне действительно не нравится, я дам об этом знать.

Вопрос: Какие–то случаи всплывают в памяти?

Энджело: Время от времени кое–кто делает шутливые замечания, которые я не считаю особенно забавными и я ему об этом скажу. Я могу сказать ему, что человек с таким интеллектом, как у него, мог бы придумать что–нибудь получше. Обычно это заставляет его заткнуться!

Вопрос: Конечно, торговый отдел — это также самая большая раздевалка в мире! Люди говорят такие вещи, прямо как подростки, что действительно удивительно.

Энджело: Если дело идет о споре относительно сделки, или того, кто, что для кого сделал — это одно. Если это не касается рас, то обычно в каждой ситуации есть правая и неправая сторона. Если я в чем–го ошибся и я об этом знаю, я первым скажу: «Да, я здесь напортачил!» Или, если кто–то другой делает ошибку, я без проблем скажу: «Послушайте, это ошибка».

В итоге я вынужден постоять за себя, потому что больше

никто этого не сделает. Когда люди спорят, они говорят всякое–разное, особенно в операционном зале. Ты вынужден защищаться, потому что как только кто–то поймет, что может тебя опрокинуть, они съедят тебя на обед!

Вопрос: Довольно канибалистическая атмосфера.

Энджело: Послушайте, пожалуйста, поймите, я взрываюсь не меньше любого другого. Я хочу сказать, у меня были периоды, когда я просто полностью выходил из себя, но это обычно потому, что я думаю, что я прав. Это не имеет ничего общего с чьей–либо личностью или их этническим происхождением. Я никогда не пользовался этим как поводом, чтобы начать спор. В операционном зале довольно много споров, которые должны быть разрешены, основанных на том, кто был прав, а кто — нет в определенной ситуации, основанной на фактах, безо всяких личностных деталей. Полагаю, все это сводится к тому, что я действительно никого там не боюсь.

Вопрос: В каком смысле не боитесь?

Энджело: Ну, физически, умственно. Я попадал в некоторые очень страшные конфронтации потому, что. как я уже сказал ранее, я пришел на биржу и стал заключать крупные сделки; после пары недель я был 300–лотовым трейдером. Я получал сделки и другие крупные трейдеры обвиняли меня в том, что я краду «их» сделки.

Вопрос: Как Вы выходили из подобных ситуаций?

Энджело: Там был один трейдер, который мог очень запугать. Я сказал ему: «Послушайте, Вы можете пугать всех остальных, но меня Вы не напугаете!» У этого парня, как предполагалось, была пятая ступень или что–то в этом роде по боевым искусствам, и его все боялись. Когда он приходил на биржу, он, бывало, создавал видимость борьбы, чтобы показать людям, что он знает карате и может сражаться. У него была репутация крутого парня, и помимо этого он был очень крупным трейдером. И вот он естественно запугивал других людей. Он заключал сделки по 500–1000 контрактов за раз и другие брокеры ублажали его без стыда и совести и никто из них ничего ему не говорил. Где–то через месяц после того, как я пришел на биржу, я купил у одного брокера 300 контрактов как раз в то время, когда у этого трейдера было очень много коротких позиций. Ему это явно не понравилось и он начал называть меня разными словами. Тогда я прямо дал ему понять, что он может говорить что угодно, но у него не получится меня запугать. Я сказал ему: «Послушайте, между нами только воздух. Если хотите что–то сделать — я к Вашим услугам; посмотрим, кто кого. Я из Западной Филадельфии. Поверьте, там, где я родился, полно крутых

парней!»

Думаю, что страх — это нечто, с чем сталкиваются все, даже величайшие спортсмены. Я смотрел интервью с Майком Тайсоном. Он говорил о драке, произошедшей, когда он был подростком. До драки он был словно в оцепенении. Его ужасно напугали! Но как только он взошел на ринг, он взял себя в руки, послав своего противника в нокаут за 17 секунд! Его менеджер сказал ему нечто, что я считаю очень справедливым и полезным. Все очень просто: все боятся. Поэтому труса от смелого человека отличает то, что каждый из них делает с этим страхом. Лично я лучше сделаю все от меня зависящее и провалюсь, нежели чем буду оглядываться назад и говорить, что мне не хватило смелости по настоящему «там присутствовать» — это касается и торговли на бирже и всего остального.

Вопрос: Что биржа открыла Вам в самом себе?

Энджело: Она научила меня тому, что дисциплина, которую моя мать воспитывала во мне с самого раннего возраста — это очень большое преимущество, и что я никогда не должен терять концентрации на том, что я хочу осуществить, потому что как только я сбиваюсь с пути, это дорого мне обходится — как финансово, так и эмоционально.

Вопрос: Как финансово, так и эмоционально?

Энджело: И морально. Моя мать всегда учила меня быть сильным. Биржевая торговля позволила мне стать сильным человеком, потому что я прошел через много взлетов и падений. Думаю, начало моей карьеры было для меня очень инструктивным; преодоление первых шести месяцев первого года. Я узнал, что у меня много хороших качеств и если я продолжу усердно работать, я достигну всех целей, которые я перед собой поставил.

Вопрос: Что отличает Энджело Рейнольдса от всех остальных трейдеров?

Энджело: Что делает меня неповторимым? Легче всего, конечно, ответить, что то, что я афро–американец. Иногда мне кажется, будто я под микроскопом. Я всегда хотел хорошо представлять себя, свою семью и свою расу. Другие факторы, которые делают меня уникальным: думаю, во мне больше уверенности, чем в большинстве трейдеров, потому что я не слышал, чтобы было много трейдеров, которые пришли бы на биржу и тут же стали бы игроками, заключающими сделки такого же размера, как я. Моя решимость развивать свои навыки, думаю, тоже уникальна. Я просто заставляю себя постоянно расти как в том, что касается навыков, так и в том, что касается собственных средств.

Уникальным меня делает также и то, что я много преодолел в своей жизни. Мой отец умер, когда мне было семь лет, в моей семье не было мужского воспитания. Вместо того, чтобы жить дома, я жил в частном интернате.

Думаю, это сделало меня более сильным человеком. Также то, что я вырос в таком районе, откуда я родом, и то, что я пережил, когда был ребенком, когда мама хотела, чтобы я вышел из–под влияния улицы, подальше от местных банд. Она поместила меня в частный интернат после того, как умер мой отец. Я был одним из первых черных студентов, которые учились в этой школе, я мог поехать домой повидать свою семью только на каникулах. Быть оторванным от своей среды, от семьи и друзей, а затем жить в этом интернате — все это было мне совершенно чуждо. Целый месяц я рыдал. Но знаете, что произошло? В конечном итоге я подружился с несколькими из своих лучших друзей. Я был подвержен тому, что находилось абсолютно за пределами моего мира.

Вопрос: Биржевая торговля похожа на тот интернат?

Энджело: Ну, когда я зашел на биржу в свой первый день, да, похожа. Я боялся и чувствовал робость, но через шесть месяцев она стала мне лучшим другом. Жизнь не всегда похожа на линию на доске. И как у всех остальных трейдеров, у меня бывают свои взлеты и падения, но пока все в порядке!

ГЛАВА 20 Фьючерсы и опционы

«Возможности скрываются среди трудностей»

— Альберт Эйнштейн

« Человек не может отказаться делать то, что дает ему больше удовольствия, чем любое другое мыслимое действие».

— Стендаль

Подлинные победные навыки трейдера, будь то деятельность в операционном зале или управление многомиллионным портфелем — являются по природе

скорее психологическими, нежели тактическими или стратегическими. Когда Лео Меламеда спросили, кто такой успешный трейдер, он ответил: «Для того, чтобы быть успешным трейдером, нужно уметь очень многое. Нужно применять много правил и выучить много уроков. Нужны решимость и способность учиться понимать основы и статистику, необходимо освоить техническое обеспечение, развивать внутреннее чувство трейдера, принимать поражения и жить с победой, и многое другое. Но важнее всего — здесь должно присутствовать множество врожденных качеств, касающихся личности трейдера, психологии, эмоционального равновесия, смелости и терпения».

Окончательно все проанализировав, я пришел к выводу, что все сводится к следующему: дисциплинированности, сосредоточенности, оптимизму и уверенности.

Дисциплинированность

Дисциплинированность — это чисто психологическое свойство. Для некоторых оно является врожденным, но большинство трейдеров обретает его попутно. Это буквально способность концентрировать внимание в момент принятия решения, абстрагировавшись от обычных страхов и ассоциаций. Это умение преодолевать естественную потребность трейдера в контроле и определенности (которые никогда нельзя обрести) и отвращение к боли (принятию убытков). Человек должен научиться зрительно представлять, слышать и чувствовать образы и ассоциации, которые способствуют росту торговой деятельности. Помимо этого, это усвоение системы убеждений, которая предполагает успешный результат торговли.

Пэт Арбор, председатель совета директоров Чикагской торговой палаты, сказал следующее: «Основное качество, необходимое для успешной торговли на бирже, основной момент, сводится к одному — дисциплинированности. Дисциплинированность — это то, как ты ведешь себя, независимо от того, что происходит вокруг. Обладание ей ведет к успеху.

Отсутствие дисциплины — и ты проиграл».

Джек Сэнднер, председатель совета директоров Чикагской товарной биржи, добавил следующее: «Дисциплинированность означает для людей много разного, но я думаю, что основной составляющей является сосредоточенность. Говорят, у трейдеров отличная жизнь. Они приходят на работу в 8:30 и уходят в 1:00. Ты видишь их дорогие машины, летящие по шоссе! Чего люди не понимают, так это того, насколько много происходит до того, как звенит звонок, и насколько много происходит после того, как звенит звонок. Еще одно, чего люди не понимают, это то, что между открытием и закрытием расходуется огромное количество энергии, если ты хоть что–нибудь из себя представляешь в том, чем занимаешься. Я не знаю ни одного хорошего трейдера, который не концентрируется на 1000 процентов каждую секунду на том, чем он занимается, и кто не поглощен этим. А трейдеры, которые не сосредотачиваются, просто ленивы; иногда они зарабатывают деньги, но в конечном итоге они попадаются. Думаю, колоссальное внимание требуется для того. чтобы крутиться и сосредотачиваться. Если ты так не поступаешь, тогда у тебя нет дисциплинированности. Нельзя быть дисциплинированным, если ты не сосредоточен, потому что слишком просто отворачиваться от проблемы и рассуждать».

Сосредоточенность

Как я указал в «Интуитивном трейдере» («Уайли», 1996), существует состояние оптимальной деятельности для трейдера, которое характеризуется следующим: физическим, расслабленным психологическим спокойствием, чувством позитивного настроя, энергичным поведением, активной вовлеченностью, настороженностью, легкостью, контролем над возбуждением и подконтрольностью. На самом деле это единство повышенной сосредоточенности, где трейдер чувствует себя полностью и реалистично уверенным, когда его реакции доходят до автоматизма.

Трейдеры, испытавшие подобный уровень концентрации, часто называют это нахождением «в зоне». Они сообщают, что чувствуют себя расслабленными и свободными; ощущают внутреннее спокойствие; энергию; им весело и они расслабляются.

Дональд Силтер, один их крупнейших независимых трейдеров S&P 500, сказал следующее: «Я Вам вот что скажу; я попадаю в зону. Я заключаю сделки по тысячам контрактов S&P в день и я просто вхожу и выхожу, великолепно себя чувствую, поглощая все, что попадается мне на глаза. Я сажусь в машину утром и это меня вдохновляет. Я весь в нетерпении, особенно по

расчетным дням или в конце биржевых периодов. Иногда я настолько себя накачиваю — уже самой мыслью, что каждый день будет иным, что я контролирую свое собственное положение, свою собственную судьбу, любую мелочь. Только ты в ответе за все. За все, что ты делаешь, ты либо будешь вознагражден, либо выпорот».

Линда Левенталь — вероятно, самый успешный трейдер на Международном денежном рынке, сформулировала это так: «Когда ты находишься на бирже, я бы сказала, что это очень похоже на участие в гонке или битву за приз, или, коли на то пошло, на сценическое действо. Ты действуешь! Ты все время действуешь. И если ты не уделяешь этому достаточного внимания, ты попадешься. Возможно, ты слишком поздно пришел домой или перегулял на вечеринке, или что–либо еще. Ты позволяешь себе стать рассеянным. Ты можешь потерять все из–за минутной ошибки. Быть сосредоточенным — на самом деле означает быть там!»

Оптимизм

Быть оптимистом — значит постоянно находиться в состоянии души, которое позволяет трейдеру иметь положительный настрой в отношении себя и рыночных возможностей. Только в результате того, что трейдер примет систему личных мыслей, убеждений и отношений, можно автоматически и без особых усилий осуществлять хорошо проанализированные сделки и рыночные возможности.

Брюс Джонсон, президент «Пэкерз Трейдинг» сказал о роли оптимизма следующее: «Я всегда говорю себе по утрам, что у меня будет хороший день. И даже если он не хорош, я всегда в некотором роде смотрю на все с хорошей стороны. Я действительно вечный оптимист и, я думаю, это очень важно. Я хочу сказать — это ключевая составляющая хорошего трейдера! Вы должны оставаться позитивным».

Рассмотрим убеждения, высказанные лучшими трейдерами о себе и о рынке:

Я считаю, что я успешный трейдер

Я считаю, что я могу последовательно добиваться отличных результатов.

Я считаю, что могу распознать выигрышные сделки.

Я считаю себя уверенным человеком.

Я считаю, что каждый день все начинается заново.

Я считаю, что у меня есть все для этого необходимое.

Я считаю, что могу быть успешным, не будучи совершенным.

Я считаю, что я могу принять ряд убытков и все равно в

конечном итоге добиться успеха.

Я считаю, что рынок предлагает неограниченные возможности.

Важным аспектом оптимизма является желание и решимость в том, чтобы постоянно прилагать усилия к самосовершенствованию. Джеффри Сильверман резюмировал это следующим образом во «Внутренней стороне баржевых сделок»'. «Ты должен хотеть усердно работать и познавать себя. Ты должен тратить на это время. Ты должен изучать качества успешных трейдеров. Ты должен изучать свои собственные ошибки. Ты должен изучать свои собственные ошибки. Ты должен изучать ошибки окружающих. Рост уровня сложности направит тебя в сторону понимания того, кто ты есть».

Из «Интуитивного трейдера»'. «Биржевая торговля содержит большую часть комедии и драмы жизни». Во многом она является микрокосмом жизни. Здесь есть радость, неопределенность, разочарование, боль и борьба. Конечная проба в биржевой торговле состоит в том, чтобы всегда принимать конечный вызов; самоконтроль и самообладание. Это постоянный процесс, трансформационный процесс, где грейдер может измениться и родиться заново. Он подразумевает смелость, оптимизм и дисциплинированность в достижении успеха и интуицию, биржевая торговля не должна быть протоколом самооценки, когда она может бьпь 360–градусной вселенной самореализации. Вызов брошен. Это состязание каждого трейдера с самим собой. Прямо сейчас, физически спокойный и мысленно расслабленный».

Уверенность

Уверенность — это конечное пари трейдера на его или ее собственные способности. Именно глубокая вера в себя была тем, что хотел сказать Тим МакОлифф.. когда говорил о том, что за три секунды, оставшиеся до конца игры, ему нужен баскетбольный мяч. Он не собирается отдавать кому–то пас или медлить, потому что как баскетболист или как трейдер, он уверен в том, что никто в мире в этот момент не сделает эту работу лучше него!

Джек Сэнднер выразил важность уверенности следующим образом: «Тебе необходима огромная уверенность в себе и в своих способностях и в том, что биржевая торювля — это такой же цикл, как и все остальное и. в конце концов, фортуна повернется к тебе лицом, если ты уверен в себе и все делаешь правильно».

***

Трейдеры, которые осознали важность дисциплинированности, сосредоточенности, оптимизма и

уверенности бывают совершенно разными; они живут в пределах широких границ, внутренних и внешних; они вооружены сложными учеными степенями и сертификатами и, в некоторых случаях, вообще не имеют никаких сертификатов.

В театре биржевой торговли они исполняют мощный финансовый спектакль, в котором новые игроки играют вековые желания страсти: поиск сокровищ в застегнутых на все пуговицы рубашках и кроссовках «Найк». Потные, громкогласные, агрессивные переростки, иногда не думающие о последствиях, вовлечены в постоянный крестовый поход, чтобы заработать деньги и потратить их на всевозможные причуды. Действующие лица — мужчины и женщины по большей части 20–30 лет, населяющие лихорадочный сексуально окрашенный мир жестов и поклонения доллару. В торговом зале царит атмосфера голубых воротничов, вселенная ожиданий и обещаний, где жизнь может измениться навсегда за один чикагский миг.

Театр биржевой торговли является одновременно и вульгарным капиталистическим зрелищем растрачиваемых даром ресурсов и амбиций, и идеалом, и миниатюрным изображением того, чего все хотят. Это наэлектризованный мир безграничных возможностей и золотой лихорадки; фабрика грез с детально разработанными декорациями и каскадерами. Подобно членам космического корабля «Энтерпрайз» эти мужчины и женщины наделены стойкой преданностью своим поискам.

Их миссия является исторической и мгновенной, как американская мечта. Эта преувеличенная, возможно, испорченная, мечта, и, тем не менее, она настоящая и чистая как сама американская мечта: талантливые, трудолюбивые люди обладают видением; заключенном в постоянной борьбе один на один с самим собой.

Я попытался войти в сложный и еще едва различимый мир психики трейдера одновременно и с приземленной, и с возвышенной стороны. Моей целью было позволить каждому трейдеру рассказать историю своего собственного опыта вместо того, чтобы предложить проповедь или лекцию. Я пытался осуществить это с большим уважением и любовью к моим коллегам–трейдерам: проницательно, без сентиментальности, ханжества или теоретизирования.

Об авторе

Трейдер операционного зала Чикагской товарной биржи более 15 лет, Роберт Коппел является признанным авторитетом в том, что касается психологии заключения сделок на рынке. Его предшествовавшие работы называются «Внутренняя сторона биржевых сделок» (1993 год), «Внешняя сторона биржевых сделок» (1993 год) и «Интуитивный трейдер» (1996 год). Он имеет ученые степени по философии и групповому поведению в Колумбийском Университете.